СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

Сборник с доклади от 32-ра международна научно-практическа конференция – ноември 2017

Издателство „Наука и икономика"
Икономически университет - Варна

СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

Сборник с доклади от 32-ра международна научно-практическа конференция – ноември 2017 г.

CONSTRUCTION ENTREPRENEURSHIP AND REAL PROPERTY

Proceedings of the 32th International Scientific and Practical Conference in November 2017

2017
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
Проф. д-р Йорданка ЙОВКОВА
Университет за национално и световно стопанство, България
Проф. д-р ик. н. Сергей МАКСИМОВ
Санкт-Петербургски държавен икономически университет, Русия
Проф. д-р ик. н. Вячеслав БУЗАРЕВ
Санкт-Петербургски държавен икономически университет, Русия
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
Доц. д-р ик. н. Марина ЮДЕНКО
Санкт-Петербургски държавен университет по пътища и съобщения „Император Александър I“, Русия
Доц. д-р Славомир ПАЛИЦКИ
Познански университет по икономика и бизнес, Полша
Гл. ас. д-р Анна ГОСПОДИНОВА
Икономически университет – Варна, България
Гл. ас. д-р Севдалина ХРИСТОВА
Икономически университет – Варна, България
Гл. ас. д-р Катя АНТОНОВА
Икономически университет – Варна, България
Старши преподавател, д-р Изабела РАЦКА
Университет за приложни науки – Калиш, Полша

Сборникът с доклади е индексиран в следните бази данни: **CEEOL**, **Google Scholar** и **RePEc**.

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

ISSN 1313-2369

СЪДЪРЖАНИЕ

Предговор 13

1. *Проф. д-р Румен Калчев –*
Един аспект на достъпността на жилищата в България 15

2. *Доц., д-р э. н. Марина Юденко, к. э. н. Евгений Юденко –*
Влияние институтов на экономический рост
и эффективность строительных организаций 25

3. *Assist. Prof. Sławomir Palicki, Ph.D. –*
Housing Aspirations and Preferences
of the Poznań Agglomeration Inhabitants 37

4. *Проф. д-р Маргарита Бъчварова –*
Неплатежоспособност при договорите за строителство 49

5. *Доц. д-р Иван Желев –*
Насоки за подобряване планирането на разходите
за фасилити мениджмънт 57

6. *Доц. д-р Божидар Чапаров, гл. ас. д-р Анна Господинова –*
Ангажираност на публичните власти в процесите по изграждане,
реконструкция и стопанисване на стадиони за футбол в България 69

7. *Проф., д-р э. н. Вячеслав Бузырев, доц., к. э. н. Алексей Бузырев –*
Об основных тенденциях развития жилищного строительства
в регионах России 79

8. *Проф., д-р э. н. Сергей Максимов –*
Программы реновации городских территорий
и проблемы собственности 91

9. *Проф., д-р э. н. Лариса Селютина –*
Условия и особенности решения жилищной проблемы
на современном этапе развития экономики России 100

10. *Проф., д-р э. н. Татьяна Маслова,*
Мария Гудз, магистр факультета Финансы и кредит –
Сохраняя объекты культурного наследия – творим будущее 110

11. *Проф. д-р Надя Костова –*
Приложение на справедливата стойност при оценяване
на недвижими имоти, оповестявани във финансовите отчети 119

12. *Доц., к. э. н. Елена Шиян –*
Направления и экономические особенности обновления (воспроизводства) жилой недвижимости в Российской Федерации.... 131

13. *Assist. Prof., Magdalena Kowalczyk, Ph.D. –*
Key Performance Indicators as a Tool of Performance Measurement of Real Estate by Local Government in Poland 139

14. *Assoc. Prof., Doctor of Economic Sciences Olga Buzu –*
On Certain Aspects of Applying International Standards for Property Valuation in Countries with Economy in Transit 151

15. *Assoc. Prof., Bisserka Marinova, Ph.D. –*
Specific Features of the Sale of Real Estate by a Trader 160

16. *Доц. д-р Велина Казанджиева –*
Интерпретативни маршрути на основата на недвижимото културно наследство на Варна 171

17. *Senior Lecturer, Izabela Rącka, Ph.D. –*
Availability of the Real Estate Information in Poland 182

18. *Гл. ас. д-р Иво Костов –*
Пазарът на жилищни недвижими имоти в град Варна 193

19. *Гл. ас. д-р Елица Граматикова –*
Проблеми и насоки за повишаване възвръщаемостта на инвестициите в търговски молове в България 203

20. *Гл. ас. д-р Димитрия Карадимова –*
Цикличност на цените на жилищата в България 216

21. *Ас. д-р Яна Стоенчева –*
Някои възможности за оптимизиране на процеса на вземане на решение за покупка на жилищен недвижим имот 225

22. *Магистър по икономика Елена Парова, бакалавър по икономика Владислав Манов –*
Покупка на жилище в строеж: предимства, недостатъци и рискове 234

23. *Докт. Мария Димитрова –*
Длъжностната характеристика – инструмент при управлението на човешки ресурси в агенциите за недвижими имоти 242

24. *Докт. Деян Баев –*
Инвестиции в недвижимата собственост на висшите училища
в България за периода 2013 - 2016 г. 253

25. *Докт. Кристиян Вълчев –*
Съвременни тенденции на пазара
на луксозни жилища в световен мащаб 264

26. *Докт. Кристиян Вълчев –*
Сравнителен анализ на качествените характеристики
на обявените за луксозни, градски имоти в София, Лондон,
Париж и Мадрид 272

27. *Проф., д-р э. н. Николай Чепаченко, доц., к.т.н. Антон Демин,*
к.т.н. Александр Леонтьев –
Методические основы управления ростом и развитием
строительных организаций 281

28. *Проф., д-р т. н. Сергей Опарин, ассис. Юрий Опарин –*
Проблемы и перспективы развития ценообразования
и стоимостного инжиниринга в строительстве.....291

29. *Доц., к. э. н. Светлана Николихина –*
Формирование системы благоустройства жилых комплексов
городов 301

30. *Доц., к. э. н. Надежда Половникова –*
Соперничество и сотрудничество – две формы
конкурентного взаимодействия в строительстве 308

31. *Доц., к. э. н. Татьяна Филиппова, магистр Дмитрий Макеенко –*
Имущественный комплекс как основа повышения уровня
конкурентоспособности строительных предприятий.....317

32. *Доц. д-р Росен Николаев, доц. д-р Танка Милкова,*
гл. ас. д-р Радан Мирянов –
Един подход за оптимизиране на финансовите взаимоотношения
между предприемач и купувачи в строителния бизнес.....325

33. *Гл. ас. д-р Драгомир Стефанов, докт. Светлина Иванова –*
Някои измерения на икономическата ефективност
на строителните фирми в България.....333

34. *Гл. ас. д-р Велина Йорданова, гл. ас. д-р Йордан Петков –*
Особености на икономико-математическите модели
за оптимизиране производствената програма
на строителното предприятие 342

35. *Гл. ас. д-р Ваня Стоянова –*
Структурни различия, неравномерност и концентрация в отрасъл
„Строителство“ по статистически райони на България за 2015 г. 350

36. *Гл. ас. д-р Бистра Николова –*
Правото на строеж в контекста на данъчния контрол 362

37. *Гл. ас. д-р Пламена Недялкова –*
Контролни проблеми и предизвикателства
пред строителния надзор 370

38. *Гл. ас. д-р Деян Михайлов –*
Близостта до морето и жилищното строителство в България 382

39. *Докт. Любомир Цветанов –*
Учредяване на сервитутни права върху недвижими имоти
за изграждане на енергийна инфраструктура 393

40. *Докт. Румен Велев –*
Възможности на дигитализацията за подобряване управлението
на градската инфраструктура 404

41. *Докт. Миглена Станева-Тодорова –*
Предприемачески рискове при пазарна реализация
на строителните инвестиционни проекти 415

42. *Докт. арх. Антоан Влаев –*
Технико-икономически аспекти на иновативните
фасадни решения при изграждането на високи сгради 427

43. *Магистър Радостина Петрова –*
Мултифункционална уеб базирана система
за строително предприемачество 436

CONTENTS

Preface.....13

1. *Rumen Kalchev, Ph.D., Professor –*
ONE ASPECT OF HOUSING AFFORDABILITY IN BULGARIA.....15

2. *Yudenko Marina, Doctor of Economic Sciences, Assoc. Prof.*
Yudenko Evgeny, Ph.D. –
INFLUENCE OF INSTITUTES ON ECONOMICAL GROWTH
AND EFFECTIVENESS OF BUILDING ORGANIZATIONS.....25

3. *Sławomir Palicki, Ph.D., Assist. Prof. –*
HOUSING ASPIRATIONS AND PREFERENCES
OF THE POZNAŃ AGGLOMERATION INHABITANTS.....37

4. *Margarita Bachvarova, Ph.D., Professor –*
INSOLVENCY IN CONSTRUCTION CONTRACTS.....49

5. *Ivan Zhelev, Ph.D., Assoc. Prof. –*
GUIDELINES TO IMPROVE PLANNING EXPENSES
FOR FACILITY MANAGEMENT 57

6. *Bozhidar Chaparov, Ph.D., Assoc. Prof.,*
Anna Gospodinova, Ph.D., Chief Assist. Prof. –
PUBLIC AUTHORITIES COMMITMENT IN CONSTRUCTION,
RECONSTRUCTION AND MANAGEMENT PROCESSES
OF FOOTBALL STADIUMS IN BULGARIA.....69

7. *Vyacheslav Buzyrev, Doctor of Economic Sciences, Prof.,*
Alexey Buzyrev, Ph.D., Assoc. Prof. –
MAIN TRENDS IN HOUSEBUILDING IN RUSSIAN REGIONS.....79

8. *Sergey Maksimov, Doctor of Economic Sciences, Prof. –*
PROGRAMS OF THE RENOVATION
OF URBAN TERRITORIES AND PROBLEMS OF PROPERTY 91

9. *Larisa Selyutina, Doctor of Economic Sciences, Prof. –*
MODERN ASPECTS OF FORMATION
OF INVESTMENT PROPOSALS IN RECONSTRUCTIVE
AND CONSTRUCTION SPHERE 100

10. *Tatiana Maslova, Doctor of Economic Sciences, Prof., Maria Gudz, Master Faculty of Finance and Credit* – PRESERVING CULTURAL HERITAGE – CREATE OUR FUTURE 110

11. *Nadya Kostova, Ph.D., Professor* – APPENDIX ON THE FAIR VALUATION OF REAL ESTATE PROPERTY, STATED IN THE FINANCIAL STATEMENTS 119

12. *Elena Shiyan, Ph.D., Assoc. Prof.* – DIRECTIONS AND ECONOMIC PECULIARITIES OF UPDATES (REPRODUCTION) OF RESIDENTIAL REAL ESTATE IN THE RUSSIAN FEDERATION 131

13. *Magdalena Kowalczyk, Ph.D., Assist. Prof.* – KEY PERFORMANCE INDICATORS AS A TOOL OF PERFORMANCE MEASUREMENT OF REAL ESTATE BY LOCAL GOVERNMENT IN POLAND 139

14. *Olga Buzu, Doctor of Economic Sciences, Assoc. Prof.* – ON CERTAIN ASPECTS OF APPLYING INTERNATIONAL STANDARDS FOR PROPERTY VALUATION IN COUNTRIES WITH ECONOMY IN TRANSIT 151

15. *Bisserka Marinova, Ph.D., Assoc. Professor* – SPECIFIC FEATURES OF THE SALE OF REAL ESTATE BY A TRADER 160

16. *Velina Kazandzhieva, Ph.D., Assoc. Prof.* – IMMOVABLE CULTURAL HERITAGE INTERPRETIVE ROUTES IN VARNA 171

17. *Izabela Rącka, Ph.D., Senior Lecturer* – AVAILABILITY OF THE REAL ESTATE INFORMATION IN POLAND 182

18. *Ivo Kostov, Ph.D., Chief Assist. Professor* – THE RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET IN THE CITY OF VARNA 193

19. *Elitsa Gramatikova, Ph.D., Chief Assist. Prof.* – PROBLEMS AND GUIDELINES FOR INCREASING THE RETURN ON INVESTMENTS IN SHOPPING MALLS IN BULGARIA 203

20. *Dimitria Karadimova, Ph.D, Chief Assist. Prof.* –
CYCLICALITY OF HOUSE PRICES IN BULGARIA.....216

21. *Yana Stoencheva, Ph.D., Assist. Prof.* –
HOW TO OPTIMISE THE PROCESS OF DECISION MAKING
FOR PURCHASING A RESIDENTIAL PROPERTY.....225

22. *Master of Economics Elena Parova,*
Bachelor of Economics Vladislav Manov –
PURCHASE OF PROPERTY AT STAGE OF DEVELOPMENT:
ADVANTAGES, DISADVANTAGES AND TREATS 234

23. *Maria Dimitrova, Ph.D. student* –
JOB DESCRIPTION – TOOL FOR THE HUMAN RESOURCE
MANAGEMENT IN REAL ESTATE AGENCIES.....242

24. *Deyan Baev, Ph.D. student* –
INVESTMENTS IN REAL PROPERTY OF THE UNIVERSITIES
IN THE REPUBLIC OF BULGARIA FOR THE PERIOD 2013–2016.... 253

25. *Kristian Valchev, Ph.D. student* –
MODERN TRENDS IN GLOBAL LUXURY DWELLING
MARKET.....264

26. *Kristian Valchev, Ph.D. student* –
COMPARATIVE ANALYSIS OF THE QUALITY FEATURES
OF THE LUXURY, URBAN PROPERTIES ANNOUNCED
IN SOFIA, LONDON, PARIS AND MADRID 272

27. *Nicholay Chepachenko, Doctor of Economic Science, Prof.,*
Anton Demin, Ph.D., Assoc. Prof., Alexander Leontief, Ph.D. –
METHODICAL BASES OF MANAGEMENT OF GROWTH
AND DEVELOPMENT OF A BUILDING ORGANIZATION.....281

28. *Sergey Oparin, Doctor of Technical Sciences, Prof.,*
Yuri Oparin, Assist. –
PROBLEMS AND PROSPECTS OF PRICING
AND TOTAL COST MANAGEMENT IN CONSTRUCTION 291

29. *Nikolikhina Svetlana, Ph.D., Assoc. Prof.* –
FORMATION OF THE LANDSCAPING SYSTEM
OF RESIDENTIAL COMPLEXES OF CITIES 301

30. *Nadezhda Polovnikova, Ph.D., Assoc. Prof.* –
COMPETITION AND COOPERATION – TWO FORMS
OF COMPETITIVE INTERACTION IN CONSTRUCTION.....308

31. *Tatyana Filippova, Ph.D., Assoc. Prof., Dmitry Makeenko, Master –*
PROPRIETARY COMPLEXES AS THE BASIS OF IMPROVING COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES 317

32. *Rosen Nikolaev, Ph.D., Assoc. Prof., Tanka Milkova, Ph.D., Assoc. Prof., Radan Miryanov, Ph.D., Assist. Prof. –*
AN APPROACH TO OPTIMISING THE FINANCIAL INTERRELATIONS BETWEEN THE ENTREPRENEUR AND THE BUYERS IN THE CONSTRUCTION BUSINESS.....325

33. *Dragomir Stefanov, Ph.D., Chief Assist. Prof., Svetlina Ivanova, Ph.D. student –*
VARIOUS DIMENSIONS OF THE ECONOMIC EFFICIENCY OF CONSTRUCTION COMPANIES IN BULGARIA 333

34. *Velina Yordanova, Ph.D., Chief Assist. Prof., Yordan Petkov, Ph.D., Chief Assist. Prof. –*
FEATURES OF THE ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELS FOR OPTIMIZING THE PRODUCTION PROGRAM OF A CONSTRUCTION COMPANY.....342

35. *Vanya Stoyanova, Ph.D., Chief Assist. Prof. –*
STRUCTURAL DIFFERENCES, UNEVENNESS AND CONCENTRATION IN THE CONSTRUCTION SECTOR BY BULGARIAN STATISTICAL REGIONS FOR 2015 350

36. *Bistra Nikolova, Ph.D., Chief. Assist. Prof. –*
THE RIGHT TO BUILD IN THE CONTEXT OF TAX CONTROL.....362

37. *Plamena Nedyalkova, Ph.D., Chief Assist. Prof. –*
CONTROL PROBLEMS AND CHALLENGES TO CONSTRUCTION SUPERVISION.....370

38. *Deyan Mihaylov, Ph.D., Chief Assist. Prof. –*
THE PROXIMITY TO THE SEASHORE AND THE DWELLING CONSTRUCTION IN BULGARIA 382

39. *Lyubomir Tsvetanov, Ph.D. student –*
ESTABLISHMENT OF EASEMENT RIGHTS ON REAL ESTATE FOR THE CONSTRUCTION OF ELECTRICITY INFRASTRUCTURE.....393

40. Rumen Velev, Ph.D. student –
DIGITIZATION – NEW OPPORTUNITIES FOR MORE EFFICIENT MANAGEMENT OF URBAN INFRASTRUCTURE.....404

41. Miglena Staneva-Todorova, Ph.D. student –
ENTREPRENEURIAL RISKS IN MARKET REALIZATION
OF CONSTRUCTION INVESTMENT PROJECTS 415

42. *Arch. AntoanVlaev, Ph.D. student* –
TECHNO-ECONOMIC ASPECTS OF INNOVATIVE FACADE
SOLUTIONS IN HIGH-RISE BUILDING CONSTRUCTION 427

43. *Radostina Petrova, Master of Economics* –
MULTIFUNCTIONAL WEB BASED SYSTEM
FOR BUILDING ENTREPRENEURSHIP 436

ПРЕДГОВОР

Научната конференция на катедра „Икономика и управление на строителството" през 2017 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 рекордния брой участници и актуалността на представените научни доклади.

Тридесет и второто ѝ издание ни задължава да изразим своята признателност към всички членове на катедра „Икономика и управление на строителството" и най-вече към проф. д.ик.н. Георги Димитров, който преди тридесет и две 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 у нас принадлежност към Икономически университет – Варна и съпричастност към неговите инстиуционални ценности.

Провеждането на конференцията е израз и на дълбока признателност към създателите на катедрата: проф. д-р Станислав Хаджиев и проф. д.ик.н. Георги Димитров. През изминалите 64 години катедра „Икономика и управление на строителството" осъществява и успешно ръководи обучението по специалностите „Предприемачество и инвестиционен мениджмънт" (създадена през 1949 г.), „Недвижими имоти и инвестиции" (създадена през 2005 г.) и „Бизнес икономика" (създадена през 2007 г.). Тридесет и второто издание на научната конференция свързваме с десетгодишнината на специалност „Бизнес икономика".

Актуалността на темата – „Строително предприемачество и недвижима собственост" – произтича от динамичния характер на протичащите икономически процеси в България, а тематиката на докладите е изключително актуална и широкообхватна.

В международната 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, Санкт-Петербургски държавен икономически университет, Санкт-Петербургски държавен електротехнически университет,

Новосибирски държавен архитектурно-строителен университет, Брянски държавен инженерно-технически университет, Технически университет – Молдова, Петербургски държавен университет по пътища и съобщения „Император Александър I“, Университет по икономика и бизнес – Познан, Висше професионално държавно училище – Калиш, Полша, както и мениджъри от бизнеса и публичната администрация.

Организаторите 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 за практиката и ще способстват за развитието на икономическата теория и модернизиране на университетското образование в областта на предприемачеството, инвестициите, строителството и недвижимите имоти.

Ноември, 2017 *Проф. д-р Пламен Илиев*

ONE ASPECT OF HOUSING AFFORDABILITY IN BULGARIA

Rumen Kalchev, Ph.D., Professor
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *In Bulgaria, the problem of affordability of housing is not the subject of a serious discussion among scientific circles, unlike other countries, and it is an important topic for the citizens of each country. For every individual and every household, ensuring a proper, contemporary living habitation is a matter of paramount importance. The purpose of the author in this report is to examine a sample of clients of two- and three -bedroom apartments in Varna and on this basis to present his vision of the affordability of this type of housing in Bulgaria. A brief theoretical overview is made of the formulation of housing affordability and the indicators for its coverage. On the basis of data from a survey conducted on the territory of Varna, conclusions are drawn for the status of buyers of two- and three-bedroom apartments and their presence on the housing market.*

Keywords: *Affordability; Customers; Housing*

JEL code: *R20*

ЕДИН АСПЕКТ НА ДОСТЪПНОСТТА НА ЖИЛИЩАТА В БЪЛГАРИЯ

Проф. д-р Румен Калчев
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *В България проблемът за достъпността на жилищата не е обект на сериозна дискусия сред научните среди, за разлика от други страни, а тя е важна тема за гражданите на всяка страна. За всеки индивид и всяко домакинство осигуряването на подходящо, съответстващо на съвременните норми за обитаване жилище е въпрос от първостепенно значение. Целта на автора в настоящия доклад е да изследва извадка от клиенти на двустайни и тристайни апартаменти в гр. Варна и на тази основа да представи виждането си за достъпността на този тип жилища у нас. Прави се кратък теоретичен преглед на формулирането на достъпността на жилища и показателите за нейното отразяване. На основата на данни от анкетно проучване, проведено на територията на гр. Варна се обосновават изводи за статуса на купувачите на двустайни и тристайни апартаменти и присъствието им на жилищния пазар.*

Ключови думи: *Достъпност; Жилища; Купувачи*

ВЪВЕДЕНИЕ

Достъпността на жилищата (affordability of housing, housing affordability) е важна тема за гражданите на всяка страна. За всеки индивид и всяко домакинство осигуряването на подходящо, съответстващо на съвременните норми за обитаване жилище е въпрос от първостепенно значение.

През последните 6-7 години редица публикации у нас подчертават, че достъпността на жилищата се е подобрила и срокът за придобиване на жилище рязко е намалял в сравнение с годините преди и по време на финансовата криза от 2008 г. Средностатистическите данни действително показват това, но не е маловажен и друг аспект, а именно за цялото общество или за част от него е увеличена достъпността.

Този доклад разглежда достъпността на жилищата в България и по-конкретно в гр. Варна. В първата част на доклада авторът прави кратък теоретичен преглед на формулирането на достъпността на жилища и показателите за нейното отразяване. Във втората част на основата на данни от анкетно проучване, проведено на територията на гр. Варна се обосновават изводи за статуса на купувачите на двустайни и тристайни апартаменти и присъствието им на жилищния пазар.

Целта на автора в настоящия доклад е да изследва извадка от клиенти на двустайни и тристайни апартаменти в гр. Варна и на тази основа да представи виждането си за достъпността на този тип жилища у нас.

1. КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ДОСТЪПНОСТ НА ЖИЛИЩАТА

Терминът "достъпност на жилищата" се използва широко по света, но консенсус по отношение на неговото значение няма. В науката и практическата дейност са известни различни подходи за дефиниране и измерване на достъпността на жилищата. Като концепция тя се развива във времето. Принципно „affordability" се определя като „нещо, което може да се направи без финансови затруднения или без риск от нежелани последици" (https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english).

Достъпността на жилищата се разглежда от различни гледни точки. Например Робинсън, Скуби и Халинан пишат за достъпност за наемателите, за бъдещите собственици на жилища и за настоящите собственици на жилища. Според тях „тези различни подходи са подходящи, тъй като съображенията за достъпност вероятно ще се различават за различните групи хора. Има разлика между достъпността

на, да речем, наемане на жилище и закупуване на къща. Някой, който се занимава с отдаване под наем, не отчита действителната стойност на къщата, колкото някой, който иска да я купи. По същия начин лихвените проценти имат само косвено въздействие върху цената на отдаване под наем.” (Robinson, M.; Scobie, G. M.; Hallinan, B. 2006:3).
Достъпността може да се разглежда с цел закупуване на жилище или наемане на жилище. Освен това, достъпността на жилищата може да се тълкува от гледна точка на отделния човек и на домакинството, което се състои от повече хора. Тя може да се изчисли и да служи за различни цели, например:

- За международни сравнения на пазарите на жилищни имоти;
- За илюстриране и сравнение на покупателната способност на доходите;
- За обосноваване, отчитане и сравнение на социалния статус на различните социални групи;
- За разработване на програми за жилищно настаняване;
- За формулиране и обосноваване на жилищни политики и др.

В тази връзка се използват множество дефиниции и показатели за изчисляване на достъпността на жилищата. Голяма част от икономистите, които се занимават с проблема за достъпността на жилищата съобразяват своите дефиниции с разбирането, че разходите за жилище не трябва да са непосилни за домакинствата. Макленън и Уйлямс подчертават, че “достъпността е свързана с осигуряването на определен стандарт на жилище (или различни стандарти) на цена или наем, които не налагат неразумна тежест върху доходите на домакинствата.” (Maclennan, D.; Williams, R. 1990:9). Хълчански пише, че „едно домакинство се казва, че има проблем с достъпа до жилища, в повечето формулировки на термина, когато то плаща повече от определен процент от доходите си за обитаване на подходящо жилище „(Hulchanski, D.J. 1995:471). Подобна позиция защитава Бърк (2004): “Достъпността на жилищата” се отнася до капацитета на домакинствата да посрещнат жилищните разходи, като същевременно запазят способността си да посрещнат други основни разходи за живот.”
При дефинирането на достъпността на жилищата от страна на Службата за разработване и изследване на политики към Отдела за жилищно строителство и градско развитие на САЩ се подчертава, че “Програмите за жилищно настаняване в Съединените щати отдавна измерват достъпността на жилищата по отношение на доходите. През 40-те години на 20-ти век максималният достъпен наем за федерално субсидираните жилища е бил определен на 20% от дохода, който на-

раства до 25% от доходите през 1969 г. и 30% през 1981 г. С течение на времето прагът от 30% разходи за жилищно настаняване остава индикатор за достъпността на жилищата в Съединените щати. Поддържането на стандарта на разходи за жилища под 30% от доходите има за цел да гарантира, че домакинствата разполагат с достатъчно пари, за да плащат за други свои нужди. Следователно, създателите на жилищни политики в САЩ считат, че домакинствата, които изразходват повече от 30% от доходите си за жилищни разходи, ще бъдат прекомерно натоварени." (https://www.huduser.gov/portal/pdredge/pdr-edge-featd-article-081417.html).

Стоун (1994, стр.21) счита, че „достъпността не е присъща характеристика на жилищното настаняване, а такава е по-скоро връзката между доходите и относителните цени на жилищата. Разбира се, този аргумент може лесно да бъде разширен до всякакви стоки или услуги.Това е пример за концептуалния проблем, който икономистите имат с достъпността на жилищата".

Руските автори Королкова, Герасимова и Ткаченко (2014) отбелязват, че „използваното в международната и руската практика понятие за достъпност на жилищата означава възможността за закупуване на жилище от страна на потребителя и се определя от дела на разходите от общия доход на семейството, изразходван за покупка на жилище и годишните плащания по банков кредит."

В България проблемът за достъпността на жилищата не е обект на сериозна дискусия. Този факт според нас се дължи отчасти на обстоятелството, че страната ни е една от първите в света по относителен дял от населението, обитаващо собствени жилища, а от друга страна на липсата на обективни данни за цените на жилищния пазар и за доходите на населението. Един от първите изследователи на достъпността П. Монев (1995:14) е на мнение, че достъпността по доходи „се отнася до абсолютния размер на средствата от домакинския бюджет, който обуславя платежоспособното търсене на жилища". Цв. Даковски (2001:26-27) определя достъпността като „възможност за закупуването на единица жилищна площ или на едно средно стандартно жилище, както и за наемането им" и предлага система от показатели за анализ и международни сравнения.

Показателите за отразяване на достъпността (коефициенти, индекси) се отнасят преди всичко до възможността за закупуване на жилище. Индексът за достъпност на жилищата на Националната асоциация на брокерите (NAR) в САЩ измерва дали едно типично семейство печели достатъчно доходи, за да се ползва от ипотечен заем за типи-

чен дом на национално и регионално ниво въз основа на най-новите цени и данни за доходите. Стойност 100 означава, че едно семейство има точно достатъчния доход, за да се класира за ипотека за дом със средна цена. Индексът над 100 означава, че семейството има повече от достатъчно доходи, за да се класира за ипотечен заем, приемайки 20 процента авансово плащане. (https://www.nar.realtor/research-and-statistics/housing-statistics/housing-affordability-index).

Руската федерална целева програма „Жилище" предлага два показателя за достъпност:

а) коефициент на достъпност на жилищата (съотношение между средната пазарна стойност на стандартен апартамент с обща площ от 54 квадратни метра и средния годишен съвкупен паричен доход на семейство, състоящо се от трима души)

б) относителен дял на семействата, които имат възможност да закупят жилища, които отговарят на стандартите на осигуряване с жилищни помещения, с помощта на собствени и привлечени средства (Королькова Д.И., Герасимова Н.А., Ткаченко Г.И. , 2014). Индексът за достъпност на жилищата на латвийската SEBbank отразява максималното количество квадратни метри, които жителите със средни доходи могат да получат с помощта на кредит, без да поемат прекалено висок риск (периодът на заема е 25 години, първата вноска е 20%, 30% от доходите им отиват за кредитни плащания). Изчисляването на индекса взема предвид промените в четири фактора, които влияят върху пазара на жилища - цени на недвижимите имоти, доходи, инфлация и лихвени проценти. (https://www.seb.lv/ru/analitika/indeks-dostupnosti-zhilya-seb).

Цв. Даковски (2001:26) предлага система от коефициенти на *достъпност на жилищата за наемане и закупуване на база индивидуален доход и доход на средно статистическо домакинство. Коефициентът на достъпност на жилищата за закупуване се изчислява като частно на цената на жилището и годишния доход на купувача (самостоятелен индивид или домакинство), отразявайки по този начин броя години, необходими за закупуване на жилището при положение, че целият доход се използва само за това.*

Подобен е подходът на компанията Delloite, която оценява и сравнява достъпността на закупуването на жилище в избрани държави през 2016 г. чрез броя средни годишни работни заплати, необходими за покупката на ново стандартно жилище от 70 кв. м. (2017:25).

От изложеното до тук може да се направи заключение, че достъпността на жилищата има различни измерения и позволява алтерна-

тивно третиране, количествено измерване и изследване в зависимост от целите на анализа.

2. ЗА КОГО СА ДОСТЪПНИ ЖИЛИЩАТА В БЪЛГАРИЯ И В ЧАСТНОСТ В ГР. ВАРНА?

В тази част на доклада ще представим резултатите от изследване на профила на купувача на 400 дву- и тристайни апартамента в гр. Варна за периода 2013-2017 г. Изборът на тези два типа апартаменти не е случаен. Това са най-често срещаните жилища на пазара.

Времето на икономическата криза, връхлетяла света в началото на XXI век отмина. Пазарите на недвижими имоти се възстановиха и през последните години са във възход. Анализите за състоянието и перспективите пред пазара на жилища са оптимистични.

През 2012 г. в сайта на capital.bg се появи статия на основата на анализ на МКБ Юнион банк, според която „за четири години от началото на кризата жилищата в България са станали два пъти по-достъпни. Тоест броят на годините, необходими за изплащане на средно голямо жилище с трудови доходи на едно домакинство, намалява над два пъти за периода от 2008 г. досега. Ако преди кризата са били необходими средно 7 години, сега те са три години и два месеца." (https:/ www.capital.bg/biznes).

На 03.07. 2017 г. Хр. Николов публикува статия, базирана на данни от „Адрес" и „Явлена", че жилищата у нас и по-специално в София са най-достъпни от 5 години насам. Като основна причина се изтъкват намалелите лихви по ипотечните кредити, както и изпреварващото нарастване на работните заплати.(http://www.24chasa.bg)

Вярно е, че лихвите по кредити са намалели. По изчисление на кредитен калкулатор анюитетната месечна вноска за ипотечен кредит в размер на 60 000 лева за срок от 25 години, при лихвен процент 5% е около 350 лева без банкови, нотариални и застрахователни такси и комисиони. (https://www.bgwebcredit.com/) При средна работна заплата за България от около 1000 лева вноската по кредит с такива параметри се равнява на около 35% от заплатата, което е близо до американските стандарти за достъпност.

При съпоставка на средни величини положението в България наистина не е трагично. Ако използваме *подхода на* Delloite за оценка на достъпността на закупуване на жилище през 2016 г. и данни от НСИ (http://www.nsi.bg) ще изчислим, че за закупуването на жилище от 70 кв. м. от индивидуален купувач у нас през 2016 г. са били необходими 5,9 години, което ни поставя редом до Испания, Дания, Португалия

и Австрия - до 6 годишни заплати. Най-достъпните жилища в избаните страни през 2016г. се намират в Холандия, където човек трябва да плати само 4,4 средногодишни работни заплати за закупуване на ново жилище. Холандия е следвана от Германия - 4,7, Естония- 5,1 и Белгия-5,3. Най-недостъпните жилища се намират в Обединеното кралство и Ирландия - 10 годишни работни заплати и Чехия, където гражданите трябва да работят почти 11 години, за да купят нов апартамент. (Delloite 2017:25)

Както отбелязахме в предходния параграф, според нас достъпността може да се разглежда от различни гледни точки. Интересен е въпросът кой купува най-масовите апартаменти и с каква цел. През 2007 г. К. Калинков (2007:364) отбеляза, че „Основната част от купувачите на жилищни недвижими имоти се формира от населението с над средни и високи доходи". Това мнение се потвърждава и сега от резултатите от извършеното изследване (Вж. Таблица 1):

Таблица 1

Купувачи при последни 100 сделки с дву- и тристайни апартаменти в гр. Варна

Критерий, характерен признак	**Бр.**	**%**
1. Гражданство	**400**	**100**
- Българи	377	94
От тях: живеещи и работещи в чужбина	75	19
Ползвали ипотечен кредит	105	26
- Чужденци	23	6
2. Възраст	**400**	**100**
- До 30 г.	62	16
- 30-40	131	33
- 40-50	104	26
- 50-60	70	17
- Над 60 г.	33	8
3. Професия, занятие на бълг. граждани	**377**	**100**
- Свързана с морето – капитани, механици, боцмани, фитери и др.	44	12
- Юристи	11	3
- Медицински персонал - лекари, мед. представители, сестри и др.	14	4

- Предприемачи от всички сфери	77	21
- Висш управленски персонал – управител, гл. счет., гл. инженер, техн. директор и др.	26	7
- Висококвалиф. персонал – счетоводител, офиссътрудник, брокер, IT спец. и др.	75	20
- Държ. служител – обл. и общ. администр., полиция , данъчно и др.	20	5
- Банкови чиновници	12	3
- От сферата на образованието, културата и спорта	27	7
- Нискоквалифициран персонал – работник, портиер, охрана, шофьор и др.	39	10
- Пенсионери	20	5
- Други – домакини, безработни, студенти и др.	12	3

Източник: Собствени изчисления по информация за последните 100 сделки с двустайни и тристайни апартаменти, предоставена от Логос ООД, Явлена –Варна ООД, СТАТ 1 ООД и РУНИК ООД.

От данните в таблицата могат да се направят няколко основни извода:
1. Въпреки всеобщо поддържаното мнение, чужденците, купуващи двустайни и тристайни апартаменти са много малък дял от всички купувачи. По наше мнение техните предпочитания са насочени по-скоро към вили и селски имоти, но това не е предмет на настоящото проучване. В разговори управителите на фирмите предоставящи информацията стоделят мнението, че купувачите в тази таблица са предимно хора от бившите съветски републики, които ползват закупените жилища за постоянно живеене и не ползват кредити.
2. Българският жилищен пазар разчита в голяма степен на живеещите и работещи в чужбина наши сънародници. Получаването на високо възнаграждение, дори при нискоквалифицирана работа прави възможна покупката на жилище. Считаме, че тази тенденция ще продължи и в бъдеще.
3. Близо 50% от купувачите са млади хора до 40 г. Някои от тях фигурират в нотариалните актове, а всъщност купувачи са техните родители, но болшинството са домакинства с малки деца, които често ползват кредит. Наличието в тази група на висококвалифицирани специалисти като брокери и IT специалисти ще продължи и през следващите години да определя голяма част от търсенето.
4. Вижда се, че определящият фактор за достъпността на жилищата е доходът. Включените в изследването професии в огромната част

(82%) от случаите предполагат получаването на високо възнаграждение и наличието на по-висок от средния имуществен ценз. За преобладаващата част от упражняващите високодоходни занятия (юристи, лекари, предприемачи, директори, управители и др.) покупките са с инвестиционна цел за отдаване под наем. Те имат жилища за постоянно обитаване и чрез тези покупки се стремят да се предпазят от инфлационното обезценяване на спестените си авоари. Тази група също, по наше мнение ще запази високо присъствие в бъдеще.

5. Едва 13% са нискоквалифицирани, безработни или без конкретно упражнявана професия лица. В голяма част от случаите техните покупки се дължат на наследства или продажби на имоти, както и на работа в чужбина. На практика жилищният пазар е недостъпен за хората, които изкарват прехраната си у нас повече с ръцете, отколкото с главата.

В световната практика са известни много подходи за увеличаване на достъпността на жилищата, но по наше мнение най-важната причина за недостатъчното присъствие на някои прослойки от обществото на жилищния пазар в България е ниското ниво на възнагражденията, което не позволява тегленето на кредити за покупка на жилище.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Извършеното изследване на база анкетно проучване позволява да се направят редица важни изводи за пазара на жилища у нас. Най-важните от тях в синтезиран вид са следните:

- Още доста години ще се разчита на емигрантите.
- Младите хора с модерни високоплатени професии ще продължават да формират голяма част от търсенето.
- Високодоходните групи, въпреки наличието на собствени жилища, ще продължат да ангажират влагането на средства в покупка на жилища и по такъв начин ще формират предлагането на жилища под наем.
- Ако политиката по доходите у нас не се промени, нискодоходните групи нямат голям шанс за включване в жилищния пазар.

Дълги години въпросът за достъпността на жилищата се неглижира у нас. Настоящият доклад не претендира за изчерпателност, но би могъл да предизвика дискусия сред научните среди, защото обществото не се състои само от хора с високи доходи. Според нас на държавно равнище трябва да се предприемат мерки за по-бедните слоеве с цел осигуряване на по-добри условия за обитаване.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ДАКОВСКИ, ЦВ., (2001). Жилищна недвижима собственост *в* България *(*създаване, реализация и експлоатация в пазарни условия*,* автореферат на дисертационен труд за придобиване на научната степен доктор на икономическите науки. София: Печатна база на УАСГ.
2. КАЛИНКОВ, К., (2007). Недвижима собственост. Варна: ИК „Геа-принт".
3. КОРОЛЬКОВА, Д.И., ГЕРАСИМОВА, Н.А., ТКАЧЕНКО, Г.И., (2014). Доступность жилья как индикатор уровня жизни населения в регионе, сп. Фундаментальные исследования, № 9, часть 3, стр. 635-638; [online]. [13.10.2017]. Достъпен: https://www.fundamental research.ru/ru/article/view.
4. МОНЕВ, П., (1995). Влияние на инфлацията върху възможността за придобиване на жилища,научно-практическа конференция Инвестиции и инфлация. Варна: Унив. изд. на ИУ – Варна, с. 14-20.
5. BURKE, T., (2004). *Measuring housing affordability*. Australian Housing and Urban Research Institute, 50107.
6. COLLINS ENGLISH DICTIONARY, https://www.collinsdictionary.com/dictionary/ english).
7. DELLOITE, (2017). *Property Index, Overview of European Residential Markets Rental market – Is renting a dwellinga* profitable inves*tment?* 6 th edition, July 2017.
8. HULCHANSKI, D.J., (1995). The concept of housing affordability: Six contemporary uses of the housing expenditure to income ratio. *Housing Studies,*10 (4). p. 471-492.
9. MACLENNAN, D., WILLIAMS, R., (1990). *Affordable Housing in Britain and America*. York: Joseph Rowntree Foundation.
10. ROBINSON, M., SCOBIE,G.M., HALLINAN, B., (2006). Affordability of Housing: Concepts, Measurement and Evidence, *New Zealand Treasury Working Paper.* March 2006.
11. STONE, M. E., (1994). Whose shortage of affordable housing? *Comment Housing Policy Debate* 5(4), p. 443-458.
12. http://www.24chasa.bg.
13. http://www.nsi.bg.
14. https://www.bgwebcredit.com/calculators/mortgage-calculator.php.
15. https://www.capital.bg/biznes/.../1966213_za_chetiri_godini_jilishtata_sa_stanali_dva _puti/.
16. https://www.huduser.gov/portal/pdredge/pdr-edge-featd-article-081417.html.
17. https://www.nar.realtor/research-and-statistics/housing-statistics/housing-affordability-index.
18. https://www.seb.lv/ru/analitika/indeks-dostupnosti-zhilya-seb.

INFLUENCE OF INSTITUTES ON ECONOMICAL GROWTH AND EFFECTIVENESS OF BUILDING ORGANIZATIONS

Yudenko Marina, Doctor of Economic Sciences, Assoc. Prof.
Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University, Russia

Yudenko Evgeny, Ph.D.
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: *The article defines role of institutes in entrepreneurship. It has been revealed that ineffective institutes lead to an increase in transaction costs, create administrative barriers and deregulate business activities of entrepreneurs. It is offered to take a methodological principle of complementarity into account when designing institutes. That will allow us to consider each particular institute as interoperation, interdependence and interconditionality of its components - of formal and informal standards. The results of the research say that transaction costs form considerable part of all expenses of entrepreneurs. The calculations show that an income from transaction costs avoidance may considerably increase effectiveness of building organizations and their economical growth. In 2015 an income that could have been obtained by entrepreneurs from transaction costs avoidance and from overcoming administrative barriers would let the building business become a profitable type of economical activity.*

Keywords: *Deregulation; Efficiency Entrepreneurship; Construction; Organizations; Institutions*

JEL code: *D2, L26, K23*

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУТОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Доц., д-р э. н. Марина Юденко
Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Россия

к. э. н. Евгений Юденко
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Резюме: *В статье определена роль институтов в предпринимательстве. Выявлено, что неэффективные институты приводят к росту трансак-*

ционных издержек, создают административные барьеры и дерегулируют хозяйственную деятельность предпринимателей. При проектировании институтов предлагается учитывать методологический принцип комплементарности, который позволяет каждый отдельный институт рассматривать как взаимодействие, взаимозависимость и взаимообусловленность его компонентов – формальных и неформальных норм. По результатам исследования выявлено, что трансакционные издержки занимают значительную часть от всех расходов предпринимателей. Расчеты показали, что прибыль, полученная от экономии трансакционных издержек, может значительно повысить эффективность деятельности строительных организаций и их экономический рост. В 2015 г. прибыль, которую могли получить предприниматели от экономии трансакционных издержек и преодолении административных барьеров, позволила бы строительству стать прибыльным видом экономической деятельности.

Ключевые слова: *Дерегулирование; Институты; Организации; Предпринимательство; Строительные; Эффективность*

ВВЕДЕНИЕ

Значение институтов для социально-экономической практики давно осознано экономистами-теоретиками, однако, роль институтов в развитии предпринимательских организаций обозначена недостаточно в части влияния институтов на экономический рост и эффективность организаций. Особенно важен вопрос институционализации в сфере строительства, так как в строительстве задействовано большое количество участников в смежных областях – в проектировании, инвестировании, кредитовании, снабжении, строительстве, надзоре, эксплуатации зданий и сооружений и чем больше обменных процессов между ними, тем выше трансакционные издержки, сопровождающие эти процессы.

1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Говоря об институциональном аспекте, под институтами понимается (Юденко 2009) относительно устойчивые по отношению к изменению поведения хозяйствующих субъектов, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы, регулирующие принятие решений, координирующие и ограничивающие деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов.

Обращая внимание на изобилие нормативных актов и на их слабое влияние на экономическое и финансовое состояние предпринимательских организаций в строительстве, а порой и их дерегулирование, возникает закономерный вопрос, почему столь многочисленные институциональные реформы (в том числе вполне разумные по своему замыслу) не всегда приводят к ожидаемому результату? Почему они проваливаются, не закрепляясь в деловых практиках?

С методологической точки зрения, одной из причин является недостаточное осознание реформаторами институтов, заключающееся в постоянном недоучете сложности институциональных систем. Вследствие этого упускается из виду одно обстоятельство: институты связаны между собой, хотя их состав принципиально неоднороден. В этом случае в основе функционирования институциональной системы должен лежать методологический принцип комплементарности. Институциональную комплементарность можно представить как случай взаимодействия формальных и неформальных норм, когда базовые нормы обрастают множеством комплементарных норм (дополняющих), с тем, чтобы в обществе образовалось непрерывное институциональное пространство.

Все то, что принято считать несущественным и несуществующим, нередко воспринимается как действительно несуществующее и несущественное. В результате этого роль принципа комплементарности в современном мире по-прежнему недооценивается. Если принцип комплементарности не учитывать при разработке норм, то возникает две опасности. Во-первых, при попытке вытянуть отдельное малозначимое «звено» инерционная масса институциональной системы «погашает» реформаторские усилия. Поэтому новая норма остается на бумаге, превращаясь в фикцию. Во-вторых, ставка на отдельную ключевую норму применительно к данной институциональной системе может привести к непредсказуемой реакции по всей «цепи», что чревато многими непредвиденными последствиями. Такие ситуации нередки – «пустоты» в институциональном пространстве чреваты распространением модели поведения, которая идет вразрез с принципами функционирования рыночной экономики. Речь идет о возможности выбора того решения, которое представляется государственному чиновнику или предпринимателю правильным или выгодным при отсутствии законодательных норм или традиционных решений. Обычно такие ситуации открывают возможность коррупции, усиливает неопределенность экономической ситуации в стране, снижают экономические возможности роста и развития организаций.

1.1. Проблемы реализации нормы «взнос на развитие инфраструктуры» в жилищном строительстве

В качестве примера можно привести институциональную норму, сопровождающую строительство жилой и коммерческой недвижимости – «взнос на развитие инфраструктуры» (Юденко, Леонтьев 2017: 17). В России взносы на развитие социальной и инженерной инфраструктуры достаточно высоки, но, к сожалению действия федеральных властей по формированию механизмов исчисления данного взноса не согласованы. Кроме того, в федеральном законодательстве нет такой формальной нормы как «взнос на развитие инфраструктуры».

Рассмотрим, как решается вопрос с указанным сбором в крупнейших регионах страны.

В Московской области Министерством инвестиций и инноваций разработана мера поддержки по реализации возмещения затрат на создание инженерной инфраструктуры в рамках подпрограммы «Инвестиции в Подмосковье» государственной программы «Предпринимательство Подмосковья». Субсидии (максимальный размер 15 млн руб.) идут на компенсацию затрат на создание инженерной инфраструктуры (газификация, электрификация, водоснабжение и канализация) в соответствии с техническими условиями. Однако, для получения данной денежной суммы, необходимо выполнение соответствующих требований

В Санкт-Петербурге Комитетом по строительству введена формальная норма отчисления на социальную инфраструктуру. Комитет по строительству подготовил специальный счет, на который принимаются пожертвования застройщиков, возводящих жилые дома, рассчитанные на проживание до 100 человек. Застройщикам было пояснено, что внесение взносов ускорит процесс согласования документации по реализуемым ими проектам. Строительным организациям предлагается вносить на данный счет суммы, рассчитанные исходя из действующих норм обеспеченности жителей объектами социальной инфраструктуры. Так, в Комитете подсчитали, что в среднем одно место в школе обходится в 1 044 тыс руб., а место в детском саду стоит 1 200 тыс руб.

Изучая нормативные акты в других регионах, можно с уверенностью сказать, что в сфере строительства отсутствует единая формальная норма, регулирующая строительство инженерной и социальной инфраструктуры. А там, где формальные правила отсутствуют или недостаточно эффективны, возникают неформальные правила, которые

заполняют институциональные пустоты и «ловушки» и происходит не регулирование, а дерегулирование той или иной сферы деятельности. С этой точки зрения основной проблемой в сфере строительства является создание такой нормативной базы, которая бы позволяла строительному рынку нормально функционировать и развиваться, исключая возможности нелегальной деятельности.

2. ОТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТИТУТОВ – К ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Каким же образом можно выделить основные институты, определяющие развитие экономической системы? Одним из способов создания таких институтов является определение их эффективности. Обратимся снова к высказыванию Д. Норта, который считает, что все институты являются эффективными в том смысле, что оказывают влияние на развитие обществ и, в частности, экономических систем. Существующая в обществе институциональная система может состоять из институтов как повышающих, так и снижающих эффективность экономической системы. То есть в обществе можно наблюдать одновременно наличие институтов как способствующих экономическому росту, так и тормозящих его. Здесь важна роль «институционального остатка», который складывается в конечном результате и оказывает решающее воздействие на развитие экономической системы.

Ф. Хайек утверждает, что происходит естественный отбор институтов, доказавших свою эффективность. А эффективность понимается как отношение полученного хозяйствующими субъектами дополнительного дохода (экономии трансформационных и трансакционных издержек) к затратам на его получение. И в таких случаях предприниматели начинают придерживаться формальных правил (снижаются издержки соблюдения таких правил и повышаются издержки их несоблюдения).

Однако существуют и другие мнения на объяснение институциональной динамики через фактор эффективности формальных норм и правил. К, примеру, Радаев В.В. (2004: 268) пишет, что наши правительственные чиновники могут долгое время поддерживать правила, заведомо неэффективные для хозяйствующих субъектов, преследуя иные цели, к примеру, воспроизводство властных позиций. Но и сами предприниматели достаточно прагматичны – они могут принимать новые правила, исполнение которых дороже прежних, преследуя долгосрочные интересы.

Возникает закономерный и вечный вопрос – что может заставить эко-

номику страны приблизиться к тому состоянию, которое характеризуется моделью нулевых трансакционных издержек экономического обмена? Один из ответов ученых-институционалистов заключается в необходимости ввести такое законодательство и такую институциональную систему, которая позволяет увеличить совокупный доход и при котором общий выигрыш хозяйствующих субъектов уравновешивал общую потерю побежденных. Причем этот баланс достигается на таком низком уровне трансакционных издержек, который приемлем для обеих сторон. Чтобы обеспечить такой обмен, необходимы следующие информационные и институционные условия:

– при подготовке какого-либо закона участники обмена, чьи интересы он затрагивает, должны располагать информацией и правильной моделью, которые позволяют судить о том, как на них отразится этот закон, а также какие выигрыши и потери он им принесет;
– данные суждения должны быть доведены до законодателей, последние должны добросовестно голосовать в соответствии с этими суждениями.

Речь идет о том, что заинтересованные стороны должны иметь достоверную информацию и правильные модели для надежной оценки последствий принимаемых решений и что все заинтересованные стороны должны иметь равный доступ к процессу принятия решений. Однако, на протяжении всей истории эти условия даже приблизительно не выполняются в самых благоприятных для принятия эффективных политических решений институциональных системах.

В экономической литературе практически не упоминается об экономической эффективности в деятельности предпринимателей в контексте с ее институциональным обеспечением. Обычно пишется об экономическом росте и социально-экономическом развитии. Известный экономист, руководитель экономической экспертной группы Гурвич Е. (2008) считает, что необходимо различать эффективное государство и мощное. По его мнению, складывается впечатление, что в настоящее время ставка сделана на мощное государство, поскольку эффективное не получается. Он считает, что «очевидно, что государство становится все более мощным и все менее эффективным. Все индикаторы показывают, что коррупция растет, административная эффективность падает.

В настоящее время, в строительстве работает огромное количество организаций, которые перерабатывают массу человеческих и материальных ресурсов и вклад которых в общую добавленную стоимость ничтожен, поскольку они имеют в десятки раз меньшую эффектив-

ность, чем ведущие организации. В нормальной экономике они вообще не имели бы права на существование. Просто в стране созданы реликтовые условия, в которых они выживают.

Итак, гарантией успешного функционирования экономического субъекта в рыночной среде является повышение эффективности его деятельности. Однако в предлагаемых показателях эффективности нередко смешиваются понятия результата и результативности, результативности и эффективности, эффективности и интенсивности, эффективности и продуктивности. Нередко в работах эффективность соотносится с успешностью организаций. Наиболее обоснованной в российской экономике считается концепция В.В. Новожилова, в соответствии с которой экономическая эффективность определяется как отношение эффекта к затратам, необходимым для производства такого эффекта. Под эффектом понимается полезный результат, выраженный в стоимостной оценке, а затраты характеризуют степень использования объединенных в едином хозяйственном процессе различных по природе капиталов: финансового, инвестиционного, материально-вещественного и др.

Асаул А.Н. (2001) считает, что эффективность – качественная категория, связанная с интенсивностью развития предпринимательства. Она отражает глубинные процессы совершенствования, происходящие во всех его элементах, и исключает механистические подходы.

В научной литературе встречаются подходы к определению эффективности, отличающиеся от классических. Так, к примеру, Белова И.А. (2017: 98) предприняла попытку выделить и исследовать факторы и показатели успешности среднего бизнеса, считая, что успешность является многогранным и отчасти субъективным понятием, которое подразумевает под собой, в зависимости от контекста, и эффективность, и устойчивость, и производительность, и способность экономического субъекта достигать поставленных целей. В качестве основных факторов, оказывающих влияние на успешность среднего бизнеса, авторами предложено рассматривать наличие административных барьеров и налоговую нагрузку на предприятия среднего бизнеса.

В экономической практике чаще всего эффективность организаций характеризуется показателем рентабельности проданных товаров, продукции (работ и услуг).Показатель рентабельности проданных товаров, продукции (работ и услуг) определяется по следующей формуле:

$$R = \frac{СФФ}{Сс} \times 100\% \quad (1)$$

где:

СФФ – сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) от продажи товаров, продукции, работ и услуг;

Сс – себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг.

Сальдированный финансовый результат – конечный финансовый результат, выявленный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организаций. Представляет сумму прибыли (убытка) от продажи товаров, продукции (работ и услуг), основных средств, иного имущества организаций и доходов от прочих операций. Показатель рентабельности организаций не является новым показателем и рассчитывается статистическими органами страны, регионов и самими предпринимательскими организациями.

В исследовании показатель эффективности организаций предлагается рассчитывать по несложной формуле, которая не противоречит общепринятым формулам:

$$ЭФпр = \frac{СФФ + \Delta ТА}{Сс} \times 100 \quad (2)$$

где:

$\Delta ТА$ – дополнительная прибыль за счет экономии трансакционных издержек.

Исходные данные для расчета и результаты расчета отображены в табл. 1.

Таблица 1.

Исходные данные к расчету эффективности предпринимательской деятельности в строительстве

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015г.	2016 г.
Сальдированный финансовый результат, *(СФФ)* млн. руб.	106875	176240	601336	-75050	-54329	130600
Трансакционные издержки в строительстве , млн. руб.	359800	400000	421400	428750	430360	432880

Себестоимость проданной продукции (работ и услуг), млн. руб.	4896638	4896638	10448093	5425747	5312497	5390000
Эффективность организаций в строительстве без учета трансакционных издержек, %	2,2	3,6	5,8	-	-	2,4
Эффективность организаций в строительстве с учетом дополнительной прибыли от экономии трансакционных издержек, %	9,5	11,7	9,8	6,5	7,1	10,4

Источник: Источник таблицы 1[Финансы России, 2017]

Все показатели, необходимые для расчета показателя эффективности, несложно найти на официальном сайте Росстата РФ, кроме одного – трансакционные издержки. Данный показатель достаточно сложно рассчитать и ученые предлагают целый ряд идей по его определению. Остается принять решение – как определить трансакционные издержки в предлагаемой статье.

3. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Рассмотрим, существующие подходы к определению величины трансакционных издержек. В научной литературе и в высказываниях аналитиков озвучиваются разные значения трансакционных издержек, которые сложно опровергнуть и еще сложнее их принять, настолько это огромные цифры. К примеру, Санкт-Петербургские ученые (Асаул, Иванов 2013) пишут, что результаты исследования, позволили выделить область концентрации издержек инвестиционно-строительного цикла, а именно (47%) издержек в процессах исследования и поиска информации участниками инвестиционно-строительного цикла, вторичности (29%) расходов на контрактинг и низкого уровня влияния технологических (8%) и юридических (16%). Итак, мы возвращаемся к вопросу, как оценить величину трансакционных издержек на преодоление административных барьеров хозяйствующими субъектами в строительстве? Предлагаем обратиться к

материалам второго Российского форума малого и среднего предпринимательства «Большой спрос на малый бизнес» (2016), на котором были выделены две основные причины, ограничивающие развитие малого и среднего бизнеса: а) административные барьеры, обеспечивающие легализацию коррупционных потоков; б) монополизация рынков через административные ресурсы. Затраты предпринимателей малого бизнеса при вышеобозначенных проблемах носят трансакционный характер. На форуме было озвучено, что стоимость административных барьеров составляет 7% от ВВП в год. Это огромная цифра.

По результатам исследований авторов (Юденко 2016: 361; Oparin, Chepachenko & Yudenko 2016*)* административные барьеры охватили практически все области строительной и инвестиционной деятельности в жилищном строительстве: формирование сметной стоимости и ценообразование, ввод объектов в эксплуатацию, обеспечение проекта инженерной инфраструктурой, регистрация прав на недвижимость и пр. Особенно влиянию административных барьеров и необходимости государственной поддержке подвержен малый строительный бизнес (Калчев, Юденко 2015: 20,21).

Анализируя данные представленные в табл. 1, видно, что в 2014 и 2015 гг. финансовая деятельность организаций в строительстве со знаком минус. Но за счет дополнительной прибыли от экономии трансакционных издержек ситуация меняется и строительство становится эффективной сферой деятельности. На рис. 1 приведены показатели эффективности продукции (работ, услуг) до и после увеличения прибыли вследствие экономии трансакционных издержек предпринимателей.

Рисунок 1. Показатели эффективности организаций в сфере строительства до и после экономии трансакционных издержек

Источник: Источник рисунка 1 [Расчетные данные авторов]

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты расчетов свидетельствуют о значительно более высоких значениях показателя эффективности за счет дополнительной прибыли от экономии трансакционных издержек. Таким образом, за счет эффективных институтов организации могут изыскивать дополнительные резервы для роста прибыли, воспроизводственных процессов, экономического роста хозяйствующих субъектов и удовлетворения потребителей строительной продукции. Снижать трансакционные издержки и получать дополнительную прибыль возможно только с помощью эффективной институциональной инфраструктуры и социальных институтов в ее составе. В связи с этим речь должна идти об эффективности регулирования предпринимательской деятельности.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. АСАУЛ, А.Н. (2001) *Феномен инвестиционно-строительного комплекса или сохраняется строительный комплекс страны в рыночной экономике*: монография. Официальный сайт AUP.Ru административно-управленческий портал. 2001. [online]. [дата 25 сентября 2017]. Доступен : http://www.aup.ru/books/m65/.

2. АСАУЛ, А.Н., ИВАНОВ, С.Н. (2013) *Экспериментальная структура трансакционных издержек субъектов предпринимательства в строительстве*. официальный сайт А.Н. Асаула. [online]. [дата 25 сентября 2017]. Доступен: http://asaul.com/articles/Z013/.

3. БЕЛОВА, И.А. (2017) *Налоговая нагрузка и успешность малых и средних предприятий в России*. *Вестник* Челябинского государственного университета. № 2 (398), вып. 56, стр. 98-108.

4. ГУРВИЧ, Е.Т. (2008) *Институциональные факторы экономического кризиса*. Проект «Публичные лекции «Полит. Ру» 25 сентября 2008 г. [online]. [дата 23 июля 2017]. Доступен: www.polit.ru/lectures/2008/10/28/krisis.html.

5. КАЛЧЕВ, Р., ЮДЕНКО, М. (2015). *Развитие на малкия строителен бизнес*. Сборник с доклади от международна научна конференция. Икономиката в променящия се свят:
Национални иглобални измерения. Варна: Унив. изд. „Наука и икономика“, стр. 17-24.

6. OPARIN, S., CHEPACHENKO, N, YUDENKO, M. (2016) *Problems in cost estimate formation for construction industry*. CBU International Conference Proceedings «Innovations in science and education. Czech Republic Central Bohema University, Prague. Vol 4 PP. 179-186.

7. РАДАЕВ, В.В. (2004) *Институциональная динамика рынков и легализация бизнеса*. Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ ВШЭ,

стр. 584.
8. ФИНАНСЫ РОССИИ. 2016. (2017). Статистический сборник. М.: Росстат. Стр. 343
9. ЮДЕНКО, М.Н. (2009). *Методологические принципы исследования институциональной инфраструктуры предпринимательства*. Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление, № 6, стр. 4-12.
10. ЮДЕНКО, М.Н., ЛЕОНТЬЕВ, А.А. (2016) . *Институциональные проблемы малого предпринимательства в строительстве.* Экономика строительства № 1(43), стр.15-24.
11. ЮДЕНКО, М.Н. (2016) *Проблемы малого предпринимательства в строительстве*. Сборник с доклади от 31-та международна научно-практическа конференция. Строително предприемачество и недвижима собственост. Варна: Унив. изд. „Наука и икономика“, стр. 357-364.

HOUSING ASPIRATIONS AND PREFERENCES OF THE POZNAŃ AGGLOMERATION INHABITANTS

Sławomir Palicki, Ph.D., Assist. Prof.
Poznan University of Economics and Business, Poland

Abstract: *The paper shows results of the research concentrated on the preferences and potential needs, aspirations of residents of the Poznań Agglomeration (Poland). The research was carried out between 2015 and 2016 on a representative sample of nearly 4,500 inhabitants of the analyzed agglomeration. Among the results of the survey, the latest tendencies and high aspirations of the population, due to the gradual increase of living standards in big cities in Poland, should be highlighted. Research questions were focused not only on the value of the potential housing itself, but also on the quality of their surroundings and even on the general locations where the future dwellings or houses would be situated. The results may be interesting both from the practical (application) and from the scientific (cognitive) point of view, as they are part of analyzing and explaining the evolution of the mechanisms and behaviors of the real estate market potential participants.*

Keywords: *Cit; Housing; Preferences; Real Estate.*

JEL code: *I38, P25, P48, R2, R23, R31, R38, R58.*

INTRODUCTION

The main purpose of the publication is to analyze and evaluate the aspirations and preferences of the inhabitants of the Poznań Agglomeration. Among the detailed objectives of the undertaken research activities was identifynig the housing needs of inhabitants of municipalities in the metropolitan area of Poznań. These needs were understood as the gap between the current level of housing needs and the desirable state, fully corresponding to the reported needs (but not exaggerated), thus taking into account the financial capacity to meet them. To identify this gap, residents were asked about the level of satisfaction of their current dwelling, immediate surroundings and neighborhood, and preferences for a possible new home.

The studies have adopted a broad understanding of housing policy objectives, including the provision of housing for different target groups and also including those with higher incomes. Such an approach reveals some signs of innovation - it meets contemporary trends and the challenges of the qualitative development of the metropolitan housing market, dictated

by the evolution of social well-being level. In this context, it is also attempt to initiate a discussion on changes in the perception of housing needs by the modern society of the largest urban centers in Poland during the era of advanced suburbanization. The mentioned phenomena are influencing the condition of central cities in metropolitan areas, which is also a part of the problem of revitalization and the necessity of reversing depopulation of urban areas in Poland. Due to the volume limitations of the article, only the most important results and research conclusions were presented.

1. NEW APPROACH TO HOUSING POLICY AND HOUSING NEEDS

Traditional perception of the meaning of housing policy indicates the search for the targetted number of flats (quantitative criterion) and the assumed housing conditions or housing standard (qualitative criterion) in a given territory. Designing this type of housing policy requires the diagnosis of housing needs and housing demand, as well as quantitative and qualitative housing deficit. Housing needs are, in fact, a sense of lack of housing, but literature has long been characterized by their objective (normative) or subjective (individual) nature (Andrzejewski 1987: 257). Objective needs are determined on the basis of socially recognized standards that determine the level of housing needs. They correspond directly with the issue of social housing preferences, from which the postulated level of satisfaction directly arises. Standards for meeting housing needs can be expressed in the form of binding regulations applicable to the design and implementation of housing policy tasks, or are postulative, constituting a certain expression of opinion and social belief. Normative requirements include most of all types of hygienic, civil, material, social, cultural, customary, technical, etc. requirements. The subjective needs are, in turn, felt individually by people. They express their preferences and wishes about the way of living. They may be shaped above or below the normative norm. The differentiation of subjective needs will depend on the individual level of housing culture and personal perceptions of needs, consumer preferences, place in the hierarchy of needs, housing habits, individual tendencies to emphasize the so-called ‚social prestige‘ and finally the possibility of fulfilling the formulated wishes. Estimation of housing needs is based primarily on the assessment of the number of households. Likewise, future housing needs are based on a forecast of changes in the number and structure of the population and households for the fixed perspective.

Housing needs, as well as general analysis of the housing market, have

to be considered in terms of quantity and quality (Kozińska 1969: 23-24; Gawron 2016: 96). Quantitative housing needs are expressed in the number of apartments needed, supplemented by an indication of the average size of the dwelling, determined by the number of persons per flat. On the other hand, the qualitative approach includes the following factors:

- typ, usytuowanie i ogólny standard budynku oraz zakres wyposażenia i wykończenia budynku i samego mieszkania,
- położenie mieszkania w budynku, rozwiązanie jego układu przestrzennego i funkcjonalnego, warunki naświetlenia i nasłonecznienia, izolacyjność termiczna i akustyczna, etc.,
- lokalizacja, rodzaj zabudowy, zagospodarowanie otoczenia, program urządzeń uzupełniających zabudowę mieszkaniową (obiekty usługowe, handlowe, przestrzeń publiczna),
- wielkość mieszkania, poszczególnych pokoi i innych pomieszczeń.
- type, location and overall standard of the building, especially the range of solutions including furnishing and finishing of the building and the flat itself,
- the location of the apartment in the building, spatial and functional layout, the conditions of exposure and insolation, thermal and acoustic insulation, etc.,
- location of building, level of development of the surroundings, equipment complementary to housing (service facilities, commercial space, public space),
- the size of the apartment, the individual rooms and other spaces inside the apartment.

A modern approach to housing policy requires a broader perspective on the settlement of housing issues in the market environment. This should be the starting point for understanding the sphere of possibilities and consequences of the available actions, in relation to diagnosed market trends and behavior of local residents. Real estate market analyzes are useful to achieve broader housing policy goals, understood not only by the help offered to less economically viable social groups but by the search for optimal changes in the structure of the entire housing stock. They support decision-making public bodies shaping the directions of the local housing policy so that the projected programmes are able to cooperate coherently with the current requirements or preferences of the housing market participants. In this way the long-term goals are not set apart from reality.

Data on the residential property market can be obtained from the following types of informatorium (Kalinkov 2008; Cymerman & Hopfer 2009;

Kucharska-Stasiak & Sschneider & Załęczna 2009; Gawron 2012):
- public statistics sources: public census, housing and construction services statistics,
- land and mortgage registers: notary deeds, price registers and property values, real estate cadastre, taxation charts and tax maps, register of monuments and municipal register of monuments, registers and maps of technical infrastructure, spatial planning documents (e.g. local spatial development plans),
- market sources available through individual data analysis: lease and rental contracts, real estate brokery portals (offers in sale, rent and lease),
- other sources: geoportals, reports of consulting firms, developers and banks, scientific publications, specialized web portals, valuation reports, technical and design documentation.

The lack of complete information on the residential property market in Poland is the problem (Gawron 2016: 94). Differentiation of sources in terms of scope and completeness of presented data is additionally intensified by selectivity and spatial dispersion. Databases maintained by county administration in the form of price registers and real estate values are incomplete and incompatible with each other, what prevents them from being merged into a national base. As a result of such limitations, there is still no full price information system in Poland. Regard to information on rent levels in the housing market, the situation might be described as even more embarrassing. The fragmentation of information is mainly due to the absence of any public data collection forms on the rental phenomenon. Formally speaking, there is a tax information, unfortunately, the rent of apartments is not reported to the tax authorities.

The condition of the housing market should be diagnosed only after completing the knowledge of the following phenomena from the local and subregional, social and economic environment as well as from the macro-economy:
- the level and trends of local economy development,
- directions of investment activities of local government units (Kostov 2016: 109-121),
- current demographic situation and demographic forecasts,
- processes of technical consumption and exchange of housing stock (including the current state and dynamics and structure of new housing);
- tax policy,
- available housing policy instruments,
- bank credit policy,
- the level of economic availability of flats or houses,

- socio-economic development (including living standard of the inhabitants, modification of family life profile, changes in employment, new opportunities and profiles of consumption, migration and urbanization processes of suburban space),
- technological progress.

Proper targeting of local housing policies requires the skillful coordination of many areas of social and economic knowledge. The problematic aspect is their accurate integration and use in the discussion of the needs importance.

2. DATA ANALYSIS AND DISCUSSION OF RESEARCH RESULTS

The survey was conducted in the Poznań Agglomeration on a sample of 4448 people between 18th of August 2015 and 29th of February 2016. The sample comprised 1% of the dwellings in the surveyed area, giving a full, random representativeness of the study. This allows for the inference of the entire population of the analyzed agglomeration.

Table 1.

Importance of features describing new flat/house

Feature	Average importance
General technical condition (the façade, staircases, basements, roof, drainpipes)	8.9
The technical condition of a flat (installations, walls, floors, windows)	8.9
Heating (comfort and cost)	8.8
The technology (quality, durability)	8.7
The size of a flat (in relation with needs)	8.5
The floor plan (functionality)	8.4
Location (the satisfaction from living in a given area, district, centre, suburbs etc.)	8.3
The brightness of rooms	8.3
The look of a building (the façade)	7.8
The attractiveness of views	7.7
10-criteria average	8.4

Source: based on Matusiak, M., Palicki, S., Strączkowski, Ł.(2017) Stan i kierunki rozwoju mieszkalnictwa w Metropolii Poznań. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe, pp. 88-89.

Respondents rated the importance (significance) of the various factors shaping their future dwelling/house (see Table 1). It can be said that their answers suggest rather the phenomenon of high relevance of all the criterias. This is a sign of very high aspirations of potential buyers in the local housing market.

Respondents assessed all components in the range of 7.7-8.9 points (in the available scale 1-10). The most important features include: technical condition of the apartment, general technical condition of the building, heating and the technology of the building. Therefore, the greatest focus is placed on technical and technological issues, showing the long-term perception of the attractiveness of the buidling in which the respondents would live.

Table 2.

Importance of features describing the immediate surroundings of new flat/house

Feature	Average importance
Neighborhood safety	9.1
The noise (outside of a building)	8.5
The accessibility of medical help	8.4
The proximity of green areas, parks	8.1
The accessibility of local shops (greengrocer's, butcher', chemist's)	8.1
The state of pavements and kerbs, accessibility of driveways	7.8
The accessibility of service outlets (shoemaker, bank, post office, restaurant)	7.7
The accessibility of buses	7.6
The accessibility of parking places	7.2
The look of surrounding buildings, green areas, sandboxes etc.	7.1
The accessibility of landscape architecture - benches, bins	6.9
The accessibility of trams/trains	6.5
The proximity of sport facilities	6.3
The proximity of school	5.9
The proximity of playgrounds for children	5.8
The proximity of a kindergarten	5.3
16-criteria average	7.3

Source: based on Matusiak, M., Palicki, S., Strączkowski, Ł.(2017) Stan i kierunki rozwoju mieszkalnictwa w Metropolii Poznań. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe, pp. 92-94.

In terms of assessing the importance of the components of the future (potential) home environment, respondents generally value them significantly lower than the characteristics of the flat/house itself (see Table 2). This means less attachment to the quality of the environment compared to the apartment where they would live. Admittedly, in the assessment of the importance of elements of the environment usually appear quite high scores, but the share of neutral ratings is also noticeable. Only in the case of cardinal components such as sense of security in the neighborhood, low street noise and proximity to medical care very high values of the declared significance of the environment were recorded (8.4-9.1 points). However, the proximity of kindergartens, playgrounds for children and schools in the neighborhood was assessed only as an average importance (5.3-5.9 points).

Table 3.

Importance of features describing new flat's/house's location place

Feature	Average importance
Easy access to school or work	7.8
Opinions about a place (so-called ‚good'/'bad' neighborhood)	7.3
Planned changes (information about future investments).	7.2
The accessibility of bus/train stations	6.6
Sentiment for the area (together with family relations),	6.2
Prestige of a place	6.1
6-criteria average	6.9

Source: based on Matusiak, M., Palicki, S., Strączkowski, Ł.(2017) Stan i kierunki rozwoju mieszkalnictwa w Metropolii Poznań. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe, pp. 99-100.

The significance of the components related to the place in which the future flat/house would be located (see Table 3) is approximately 6-7 points (in 1-10 scale). The respondents are most concerned about easy access to work or school (7.8 points) and least about the prestige of a place (6.1 points). Such assessment of the place values looks pragmatic, rather than emotional. This suggests treating the specifics of the entire locality as a distant background to identify important features of a future flat/house.

Table 4.

New flat/house by type of building

Type of building	Share in the total [%]
Single-family house	63.5
Low-rise block of flats (up to 4 floors)	17.7
Terraced/semi-detached house	6.8
High-standard, modern apartment building	4.7
City villa (buidling with several apartments)	3.0
Tenement house	2.8
High-rise block of flats (higher than 4 floors)	1.5
Total	100.0

Source: based on Matusiak, M., Palicki, S., Strączkowski, Ł.(2017) Stan i kierunki rozwoju mieszkalnictwa w Metropolii Poznań. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe, pp. 83-84.

Research results for the preferred type of building show a clear dominance of single family houses - 63.5% of all responses (see Table 4). It seems that the decisive factors are of non-economic nature, rather related to the needs of psychological nature, e.g. the need to belong to a growing group of inhabitants of the suburbs of Poznań. Obviously, their means will not allow them to make preferred housing choices on this level. It is worth noting here that if one can't afford to live in a single family house, he or she will probably find the option of living in apartments in low-rise block of flats (up to 4 floors) – 17.7% of all responses. Buildings of this type are usually quite willingly chosen by buyers of housing in the real estate market of the city of Poznań.

Table 5.

Preferred location of new flat/house

Location		Share in the total [%]
Within Poznań city	In the center of the city	4.1
	In the downtown	9.1
	Out of the downtown (e.g. residential neighborhoods)	18.4
	On the periphery	22.1
Outside of Poznań city but within the Poznań Agglomeration		41.1
Outside of the Poznań Agglomeration		5.2
Total		100.0

Source: based on Matusiak, M., Palicki, S., Strączkowski, Ł.(2017) Stan i kierunki rozwoju mieszkalnictwa w Metropolii Poznań. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe, p.84.

More than 40% of the respondents indicate their location preference for a place of residence outside of Poznań city but still within the Poznań Agglomeration (see Table 5). Among the declarers of willingness to live in Poznań city, the highest percentage (22% of all responses) would choose the periphery, and only 4% - the city center. Only about 5% of respondents would like to find new locations outside of the area of Poznań Agglomeration,. This means that the relationship with the city is still a key factor in choosing a location in the residential property market.

Table 6.

Intensity of need of present flat/house change

Level of need	Share in the total [%]
1 (not at all)	68.1
2	13.1
3	11.6
4	1.6
5 (very much)	5.5
Total	100.0

Source: based on Matusiak, M., Palicki, S., Strączkowski, Ł.(2017) Stan i kierunki rozwoju mieszkalnictwa w Metropolii Poznań. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe, p.102.

In general, a need to change the place of residence in the Poznań Agglomeration was rather low (see Table 6). This provides a stable foundation for development planning, based on existing human capital. This situation probably means that the respondents are satisfied with the occupied housing stock.

Table 7.

Time horizon of flat/house change plans

Time horizon of change	Share in the total [%]
This year	2.3
Within 1-2 years	7.4
Within 3-5 years	9.8
Longer than in 5 years	19.5
Not planning at all	60.9
Total	100.0

Source: based on Matusiak, M., Palicki, S., Strączkowski, Ł.(2017) Stan i kierunki rozwoju mieszkalnictwa w Metropolii Poznań. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe, p. 103.

The percentage of people planning to change their flat/house in the perspective of 5 years constitutes nearly 20% of the total population of the Poznań Agglomeration. However, in the perspective of the next 2 years – it is 10%. These are quite high rates (see Table 7). It is worth recalling that around 1,050,000 inhabitants live within the Poznań Agglomeration. This implies, therefore, measurable plans to change the dwelling in the 2-year perspective indicated by 100,000 people. This can be attributed to the growing interest in the residential property market, as well as the higher property and financial aspirations of the inhabitants of the Poznań Agglomeration and also positive, growing tendency in the assessment of the socio-economic situation. The majority of new housing supply is realized in rural areas outside Poznań, and this means intensification of the suburbanization processes of the capital of the Greater Poland Region.

CONSLUSION

The analysis of the aspirations and preferences of the inhabitants is a very important area supporting the properly oriented development of the housing market and effective planning of the development of local government units. A number of key findings have emerged from research

carried out, namely:
- The number of the Poznań Agglomeration inhabitants interested in changing their present flats or houses (about 100,000 people in 2 years) indicates a very good prospects for the development of the local residential real estate market. At the same time, it points to the fear of growing threats, such as spatial chaos, deepening of suburbanisation, weakening the processes of revitalization of Poznań, lowering the quality of public space, and even overheating the housing market.
- Despite its overall satisfaction with the current housing stock, the local community has strong aspirations to improve its housing situation. It probably reflects the high potential of some of the inhabitants, who decide on a specific ‚social promotion', reflected in the Polish conditions of moving from blocks of flats to single-family houses. The research clearly indicates that this is a declared goal for almost 2/3 of the inhabitants of the Poznań Agglomeration. The purchasing power of households will allow to achieve it only some of them.
- The development of the housing and construction services market requires a coherent, long-term spatial policy, planned and implemented throughout the Poznań Agglomeration. It must take into account the needs of both: the central city and the surrounding municipalities.
- There are many of companies in the suburbs of Poznań that want to reduce the cost of their activities. This may cause the relocation of their employees, especially in the case of employment away from the city. The high cost of living and the purchase of housing, which characterize large cities are the force ‚pushing' residents beyond its borders. The response to housing policy is usually housing market interventions involving the introduction of cheaper housing units and the revitalization and modernization of buildings while maintaining relatively low rents.
- A program of cooperation with developers is needed, which, in dialogue with the city and communes of the Poznań Agglomeration, could let them carry out certain tasks resulting from the modern concept of housing and spatial policy development. The potential of developers may be useful in the creation of contemporary investment transformations of suburban space.

BIBLIOGRAPHY

1. ANDRZEJEWSKI, A., (1987). *Polityka mieszkaniowa*. Warszawa: PWE.
2. CYMERMAN, R., HOPFER, A., (2009). *System, zasady i procedury wyceny nieruchomości*. Warszawa: Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych.
3. GAWRON, H., (2012). *Housing needs of the local housing market and ways of their satisfaction: research report.* Poznań: Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.
4. GAWRON, H., (2016). *Tendencje rozwoju poznańskiego rynku mieszkaniowego*. Poznań: Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.
5. KALINKOV, K., (2008). *Nedvižima sobstvenost: teoretiko-praktičeski, pravni, ustrojstveni i ikonomičeski aspekti.* Varna: IK Gea-print.
6. KOSTOV, I., (2016). The activities of local goverment in the development of public spaces in Bulgaria. In: TROJANEK, M., (2016). *Nieruchomość w przestrzeni 2*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
7. KOZIŃSKA, D., (1969). *Prognoza gospodarstw domowych jako podstawa oceny potrzeb mieszkaniowych*. Warszawa: PWE.
8. KUCHARSKA-STASIAK, E., SCHNEIDER, B., ZAŁĘCZNA, M., (2009). *Methodology for local and regional real estate markets: analyses and possible applications of results*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
9. MATUSIAK, M., PALICKI, S., STRĄCZKOWSKI, Ł., (2017). *Stan i kierunki rozwoju mieszkalnictwa w Metropolii Poznań.* Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.

INSOLVENCY IN CONSTRUCTION CONTRACTS

Margarita Bachvarova
Ph.D., Professor
University of Economics -Varna, Bulgaria

Abstract: *The present study analyzes the application of the prerequisites for the opening of insolvency proceedings due to failure to fulfill a construction contract. The main purpose of the author is to investigate the peculiarities of insolvency over a certain type of commercial transactions, which have as object the construction of a future property and the subsequent transfer of the object for the benefit of third parties. The scientific argument for the existence of a specific reflection of the normative regulation on the analyzed contracts is argued in the following directions: bearer of receivables and its origin; application of suspension of payments as a presumption of insolvency; determining the starting date of insolvency. The specific hypotheses in which a claim resulting from a construction contract arises have were systemized.*
An analysis of the specific impact of the normative requirements on this kind of agreements in practice was carried out.

Keywords: *Bankruptcy; Construction contract; Insolvency*

JEL code: *K200, K330*

НЕПЛАТЕЖОСПОСОБНОСТ ПРИ ДОГОВОРИТЕ ЗА СТРОИТЕЛСТВО

Проф. д-р Маргарита Бъчварова
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *В настоящото изследване се поставя на анализ приложението на предпоставките за откриване на производството по несъстоятелност, поради неизпълнение на договор за строителство. Основната цел на автора е да изследва особеностите за наличие на неплатежоспособност спрямо определен вид търговски сделки, които имат за предмет построяване на бъдещ имот и последващото прехвърляне на обекта в полза на трети лица. Аргументирана е научната теза за наличие на специфично отражение на нормативната уредба спрямо анализираните договори в следните направления: носител на вземане и неговия произход; приложение на спиране на плащанията като презумпция за наличие на неплатежоспособност; опре-*

деляне на началната дата на неплатежоспособност. Систематизирани са конкретните хипотези, в които възниква вземане, произтичащо от договор за строителство. Извършен е анализ на специфичното отражение на нормативните изисквания спрямо този вид съглашения в практиката.

Ключови думи: *Договор за строителство; Неплатежоспособност; Фалит*

ВЪВЕДЕНИЕ

Обективно действащите обществени процеси след икономическата криза през 2008 година постави пред законодателството ни множество проблеми, които изискват адекватно нормативно решение. Те са свързани с хармонизиране на нормативната ни уредба с националните европейски законодателства от една страна (Bachvarova 2016: 21-26), а от друга страна- с необходимостта от отчитане на реалните икономически процеси. Икономическите анализи сочат, че строителството е най-засегнатия сектор, в който е налице най-голям ръст от обявяване на несъстоятелност. (Кофас 2012).

Неплатежоспособността е основна категория в материята за търговската несъстоятелност, обхваната от нормативната уредба в част Четвърта на Търговския закон (ТЗ). Научният интерес от анализиране се обуславя от множество фактори, по-важните от които са: а) комплексният характер на понятието, което е предмет на изучаване в правната и икономическата теория; б) динамиката при регламентиране на презумпциите за неплатежоспособност; в) особеностите на договорите за строителство и г) противоречивата съдебна практика.

С оглед на гореизложеното е и целта на настоящия доклад: **да анализира особеностите при преценка на неплатежоспособността като правна категория при неизпълнение на договорите за строителство.** За постигането на целта авторът си поставя следните задачи: а) анализ на понятието неплатежоспособност; б) преценка за неплатежоспособност при договорите за строителство; в) систематизиране на хипотези за неплатежоспособност при договорите за строителство;

Обект на научно изследване е нормативната уредба относно неплатежоспособността. *Предмет* на изследване е спецификата по прилагане на категорията неплатежоспособност при неизпълнение на определен вид договори за строителство, а именно: за построяване на бъдеща сграда и прехвърлянето на обект от нея в собственост на трети лица.

В изследването се поддържа ***научната теза*** за наличието на непосредствена връзка между особеностите на договора за строителство

от една страна и преценката относно наличие на неплатежоспособност от друга страна като основание за откриване на производството по несъстоятелност.
Основните методи в научното изследване са анализ, синтез, индукция, дедукция, систематичен, исторически и нормативен метод.

1. ПОНЯТИЕ ЗА НЕПЛАТЕЖОСПОСОБНОСТ

Понятието неплатежоспособност в специализираната литература се разглежда със следните значения: а) като икономическа категория; б) като юридически факт; и в) като материално-правна предпоставка за откриване на производството по несъстоятелност. –(Стефанов 2014: 61-65). В настоящото изследване, то се анализира в тесен юридически смисъл, вложен в легалната дефиниция в чл. 608 от ТЗ.
Търговското законодателство регламентира две предпоставки за откриване на съдебен процес: 1) да е налице длъжник, притежаващ качеството търговец; и 2) невъзможност да: а) изпълни изискуемо парично задължение, породено или отнасящо се до търговска сделка, включително нейната действителност, изпълнение, неизпълнение, разваляне, прекратяване и унищожаване, и последиците от прекратяване; б) публичноправно задължение към държавата и общините, свързано с търговската му дейност или в) частно държавно вземане. С оглед на посочената регламентация, в Тълкувателно решение № 5 (Върховен касационен съд 2014) неплатежоспособността се определя като обективно реално състояние на търговеца и спирането на плащанията е външния израз на финансовите му затруднения.
Договорът за строителство на бъдеща сграда с последващо прехвърляне на собствеността на обект от нея в полза на трети лица е един от най-често практикуваните договори в търговската практика в сферата на придобиване на недвижими имоти. При него е налице особено съчетание между задължението на строителя да построи годен обект, за което са приложими разпоредбите на договор за изработка от една страна и предварителен договор за прехвърляне на построеното в собственост на трети лица от друга страна. Поради това съдебната ни практика приема, че съществуват два вида договори: предварителен и договор за изработка.

2. ПРЕЦЕНКА ЗА НЕПЛАТЕЖОСПОСОБНОСТ ПРИ ДОГОВОРИТЕ ЗА СТРОИТЕЛСТВО

При приложението на нормативната уредба при договорите за строителството се открояват особености в сравнение с общите положения

по следните критерии, въведени в настоящото изследване: а) носител на вземане; б) произход на вземането като основание за неплатежоспособност; в) презумпции за доказване на неплатежоспособност г) начална дата за неплатежоспособност. Те са систематизирани в следващата Таблица 1.

Таблица 1.

Специфично отражение на нормативните изисквания за неплатежоспособност спрямо договорите за строителство

Критерий	**Общи положения**	**Договор за строителство**
Носител на вземането	всеки субект	приоритетно физическо лице
Произход на вземането	търговска сделка	Предвидената алтернатива в чл. 608, ал. 1, т. а: отнасящо се до търговска сделка
Презумпции	при наличие на парично изискуемо вземане, произтичащо или отнасящо се до търговска сделка	„спиране на плащането“ може да се яви само при възникване на паричен дълг, свързан с договора за строителство в хипотезите по т.3 (1-3) от настоящото изложение.
Начална дата на неплатежоспособност	спиране на плащания	датата на връчване на нотариалната покана

Източник на Таблица 1: Автора

Преценката на неплатежоспособността при наличие на вземания по договори за строителство попада в хипотезата на чл. 608, ал. 1, т. а от ТЗ. Основният аргумент е в квалифицирането на този вид договори като търговски договори, за които са приложими общите положения за търговските сделки (Бъчварова 2011:53-61). С оглед на установените критерии, търговският им характер се обосновава със субективния принцип, поради факта, че едната страна - строител винаги следва да притежава качеството търговец. Съответно в нейна тежест е и задължението да построи сграда или друг годен обект, което се извършва по занятие и е непосредствено свързано с регистрирания предмет на дейност.

Една от спецификите при договорите за строителство е особеното разпределение на правата и задълженията между страните. В класи-

ческата хипотеза, търговецът поема задължението да построи годен обект и да го прехвърли на другата страна, срещу което получава финансиране от клиентите- физически или юридически лица. Следователно, задължението на търговеца – строител по начало е непарично по вид. Поради това се поставя въпросът относно **преценката в кои хипотези строителят може да се яви и като длъжник на изискуемо парично вземане, което на основание чл. 608 от ТЗ е условие за откриване на производство по несъстоятелност**.

В специализираната литература (Стефанов и др. 2015: 44-45) въпросът за паричното вземане се счита за релевантен относно: необходимостта от съществуването му за откриването на съдебния процес, признаване правото на кредитора като активно-легитимиран да предяви искова молба и разкрива състоянието на неплатежоспособност от значение за основателността й.

3. ХИПОТЕЗИ ЗА НЕПЛАТЕЖОСПОСОБНОСТ ПРИ ДОГОВОРИТЕ ЗА СТРОИТЕЛСТВО

С оглед на систематичното тълкуване на чл. 608, ал. 1, т.а от ТЗ, отделните хипотези произтичат от алтернативата, предвидена в текста, а именно: *когато паричното вземане е отнасящо се до търговска сделка, включително нейната действителност, изпълнение, неизпълнение, разваляне, прекратяване и унищожаване, включително последиците от прекратяван*е.

С оглед на гореизложеното, конкретните хипотези, в които може да възникне парично вземане срещу търговеца- строител, отнасящо се до договорите за строителство като вид търговски договори са:

1. При разваляне или прекратяване на договора, поради неизпълнение от търговеца - строител срещу което се претендира от клиента платената от него цена като аванс за придобиване на имота, включително неустойки, обезщетения, лихви.

2. При неизпълнение на предварителния договор за прехвърляне на построеното в полза на купувача, което обуславя плащане на неустойки срещу търговеца-строител. Предварителният договор е самостоятелен по вид договор, който притежава белези на търговска сделка и може да бъде обект на неизпълнение и претенция на парични вземания на това основание. В допълнение към тази хипотеза е и ситуацията, в която неизпълнението на договора за строителство обуславя от своя страна и неизпълнение на предварителния договор.

3. При унищожаване или обявяване на нищожност на договора за строителство. Необходимо е унищожаването (нищожността) да

бъде провъзгласено по съдебен исков път, в резултат на което с влизане в сила на съдебното решение се отменят с обратно действие последиците, които договорът е породил.

4. При обявяване на неплатежоспособност от строителя - търговец, поради неизпълнение на други търговски договори. В тази хипотеза при развитие на съдебното производство по несъстоятелност, договорите за строителство най-вероятно ще бъдат прекратени от синдика като клиентите, извършили плащания по него ще се е конституират като носители на вземане, респективно като кредитори.

С оглед на гореизложеното, следва основния извод за наличие на ограничени хипотези, в които строителят – търговец би носил отговорност на основание договора за строителство, поради непаричния характер на поетото от него задължение. Конституирането на строителя като длъжник спрямо клиента, а той от своя страна като кредитор и оттук като активно легитимиран да открие производство по несъстоятелност е в хипотеза на наличие на вече **извъндоговорно задължение**, което е отнасящо се до търговска сделка (в случая договор за строителство) с оглед алтерантивата, уредена в чл. 608, ал.1 т.а от ТЗ.

Следващата специфика може да се изследва на плоскостта на въведените презумпции за неплатежоспособност. По смисъла на чл. 608 от ТЗ те са: а) незаявяване за обявяване на годишните финансови отчети за последните три години преди подаване на молбата за откриване на производството; б) спиране на плащанията; в) подаване на молба за откриване на производство; г) наличие на изпълнително производство по влязъл в сила акт на кредитор, подал молба за откриване на производство по несъстоятелност, ако вземането му е неудовлетворено в рамките на 6 месеца след получаване на поканата или на съобщението за доброволно изпълнение

Тълкуването им с оглед на особеностите на изследвания договор за строителство обуславя извода за неприложимост на презумпцията „спиране на плащането“ от търговеца- строител. Основният аргумент е, че спрямо третото лице- потенциален бъдещ собственик на построеното, строителят притежава непарични по правната си природа задължения. Наличие на парично задължение и оттук спиране на плащането може да се яви само при влизане в сила на съдебен акт за признаване на паричен дълг, свързан с договора за строителство в хипотезите по т.3 (1-3) от настоящото изложение.

По общо правило, определянето на началната дата за неплатежоспособност се извършва от съда в зависимост от цялостното икономи-

ческо състояние на длъжника и момента на спиране на обслужване на задълженията му, а не с оглед на конкретно вземане. (Върховен Касационен съд 2015) Определянето на началната дата на неплатежоспособност при разваляне на предварителните договори, свързани с договора за строителство е в пряка зависимост от датата на представените нотариални покани (или други доказателствени средства), изискуеми за процедурата за разваляне, съгласно чл. 87 от Закона за задълженията и договорите. В тази връзка началната дата на неплатежоспособността е от датата на връчване на нотариалната покана, от която договорът се счита за развален. Това е и датата, на която възниква паричното вземане от развалення договор в полза на клиента. Правилото се прилага, ако липсват данни за по-ранно влошено икономическо състояние на строителя за необслужени от него задължения с траен и обективен характер.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Извършеният анализ е основание за следните изводи и обобщения:

Първо, основанието за легитимиране на третото лице (клиент) като кредитор е парично вземане, което не е пряко произтичащо като вид задължение по договора за строителство като вид търговска сделка, а е косвено свързано с нея.

Второ, налице е специфика на паричното вземане на възложителя (клиента) спрямо изпълнителя (строителя) . То е по вид парична претенция, основана на унищожаване, разваляне, прекратяване и други обезщетителни и реституционни (поради неоснователно обогатяване) вземания.

Трето, налице е ограничение на приложението на „спиране на плащанията“ като презумпция за неплатежоспособност, която не намира директно приложение, поради спецификата в непаричния характер на задължението на строителя.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. BACHVAROVA, M., (2016). Legislative Approaches for Regulation of the Bankruptcy: State and Prospects. *Business and Management Studies*, том 2, №3, стр.21-26 [online] [2017-09-27] Достъпен: http://redfame.com/journal/index.php/bms/article/view/1807/1863.

2. БЪЧВАРОВА, М., (2011). Договорите за строителство- правни аспекти. *26 научна конференция: Строително предприемачество и недвижима собственост*. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, стр.53-60.

3. ВЪРХОВЕН КАСАЦИОНЕН СЪД, (2014). *Тълкувателно решение № 5*

[online] [2017-09-27] Достъпен: http://www.prb.bg/media/cms_page_media.df.
4. ВЪРХОВЕН КАСАЦИОНЕН СЪД, (2015). *Решение № 68 от 11.02.2015* [online] [2017-09-27] Достъпен: https://web6.ciela.net/Document/.
5. КОФАС. (2012). *Проучване на Кофас относно несъстоятелност-та* [online] [2017-09-27] Достъпен: http://www.coface.bg/Novini-i-s-bitiya/Pu blikacii/ Prouchvane-na-Kofas-otnosno-nes-stoyatelnostta-r-st-v-cyala-Centralna-i-Iztochna-Ev ropa.
6. СТЕФАНОВ, Г., (2014). *Търговска несъстоятелност*. Абагар, В.Търново.
7. СТЕФАНОВ, С., ТОПЧИЕВА, Р., МИТЕВА, Д., НИКОЛОВА, Б., (2015). *Актуални въпроси на производството по нисъстоятелност*. С., Труд и право.

GUIDELINES TO IMPROVE PLANNING EXPENSES FOR FACILITY MANAGEMENT

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

Abstract: *Facility Management is an activity that is responsible for not basic processes in the organizations. This activity requires that expenditures of a certain size are planned from a certain size to support the basic processes. The understanding of the Facility Management author is presented, its characteristics and the model of management according to European standards. As well as the facility management centers and some guidelines for the planning of the necessary costs to achieve the desired level of quality of service and provide a favourable working environment. The purpose of the report's author is to investigate some cost planning problems for Facility Management and on this basis to provide guidance for improvement in order to support the theory and the practice in this field.*

Keywords: *Expenses; Facility management; Planning*

JEL code: M2*1*

НАСОКИ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ ПЛАНИРАНЕТО НА РАЗХОДИТЕ ЗА ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТ

Доц. д-р Иван Желев
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *Фасилити мениджмънтът е дейност, която отговаря за неосновните процеси в организациите. Тази дейност изисква да се планират разходи в определен размер, който да позволява да се подпомагат основните процеси. Представено е разбирането на автора за фасилити мениджмънта, неговите особености и модел на фасилити мениджмънта по европейските стандарти, изясняват се центровете за разходи за фасилити мениджмънт и някои насоки за подобряване на планирането на разходите, с оглед да се постигне желаното ниво на качество на обслужване и осигуряване на благоприятна работна среда. Целта на автора на доклада е да изследва някои проблеми при планиране на разходите за фасилити менижмънт и на тази основа да се предложат насоки за подобряване, с оглед да се подпомогне теорията и управленската практика в тази област.*

Ключови думи**:** *Планиране; Разходи;Фасилити мениджмънт*

ВЪВЕДЕНИЕ

Академична литература и бизнес практика отдава повишено внимание към разходите в организациите в сферата на бизнеса и публичния сектор (Roper K. O., R. P. Payant, 2014). Съществуват основателни причини, които принуждават всички организации да търсят работещ модел за намаляване на разходите за основните и неосновните си процеси. Във всяка организация за неосновните процеси отговаря фасилити мениджмънта. Той управлява неосновните процеси по такъв начин, че се стреми да оптимизира/рационализира разходите, свързани с фасилити мениждмънт дейности, което да доведе до запазване и нарастване стойността на активите, съответно до печалбите за бизнес сектора и ползите за публичния сектор.

Мениджърите на фирмите е целесъобразно да оптимизират разходите и осъществяват ефективен фасилити мениджмънт. Ефективният фасилити мениджмънт означава подкрепа на основните процеси в организациите, чрез извършване на оптимални разходи за експлоатация на сградите и съоръженията, съобразно прието ниво на обслужване, отговарящо на комфортна работна среда.

Фасилити мениджмънтът е задължен да планира разходите за разнообразни дейности, които трябва да отговарят на три основни критерия (Booty, 2009): а) да осигуряват качество на дейностите, чрез използване на висококвалифицирани служители, експерти или доставчици на услуги; б) да бъдат с ниски разходи за организацията; в) да бъдат изпълнявани бързо, използвайки по-малко човекочасове за нейното извършване, минимално време за реагиране при аварии или в режим 24/7. На фиг. 1 са представени особеностите на фасилити мениджмънта в три направления: продукти, процеси и дейности. Те могат да се използват при определянето на разходите за фасилити менижмънт.

За теорията и практиката е от особен интерес да се разгледа въпроса за намаляване на разходите за фасилити мениджмънт в различите организации, чрез подобряване на тяхното планиране. Това е обусловено от усложняване на основните процеси и повишаване на ролята на фасилити мениджмънта във фирмите.

Във връзка с посоченото, целта на автора е да изследва някои проблеми при планиране на разходите за фасилити менижмънт и на тази основа да се предложат насоки за подобряване, с оглед да се подпомогне теорията и управленската практика в тази област.

1. Разбиране за фасилити мениджмънт

За икономическото развитие на нашата страна изключително важно значение има инвестирането в различни жилищни и нежилищни сгради. Ефективната експлоатация на нови и съществуващи сгради и съоръжения на територията на България изисква от техните собствениците да извършват управление, което се свързва с понятието „фасилити мениджмънт“.

С оглед на посоченото, е целесъобразно да бъде изяснено понятието „facility management”, което се използва в теорията и практиката на Англия, Франция, Германия, Съединените щати, Канада и други икономически развити държави. Преводът на български на думата „facility” означава: „*благоприятни условия, улеснения, облекчения; възможности; удобства, помощни средства и други*“; на думата „management” означава: „*ръководство, управление, управляване, дирекция, управа, манипулиране, справяне с работа, грижливо, умело отнасяне с хора*“ (АБР, 1973).

Преводът на български език на понятието „facility management” може да означава „управление на сградите” „управление на сградите и съоръженията”, „управление на съоръженията”, „управление на инфраструктурата“. В съвременната българската теория и практика е прието да се използва терминът „фасилити мениджмънт”. В различни източници се използват различни тълкувания на понятието „фасилити мениджмънт“ като някои по-съществени от тях са следните:

Във Великобритания и други европейски страни вместо „фасилити менижмънт” се използва понятието „управление на съоръженията”. Определението на Европейския комитет за стандартизация (CEN) и ратифицирано от Британските стандарти е: „*Управление на съоръженията е интегриране на процесите в една организация, която да поддържа и развива договорените услуги, които подкрепят да се подобри ефективността на основната им дейност*” (CEN, 2017).

Официалното разбиране на Британският институт за фасилити мениджмънт (BIFM) е дефиницията на CEN, която се допълва със следното определение: „*фасилити мениджмънтът е процес за интегриране на мултидисциплинарни дейности в рамките на архитектурната среда и управлението на тяхното въздействие върху хората и работните места*” (BIFM, 2017)

Фиг. 1. Особености на фасилити мениджмънта
Източник: По проучвания на автора.

Дефинирането на фасилити мениджмънта от Международната фасилити мениджмънт асоциация (IFMA) е: „*Фасилити мениджмънта е професия, която обхваща множество дисциплини за осигуряване функционирането на застроеното пространство чрез интегриране на хора, площи, процеси и технологии*" (IFMA, 2017)
Според някои учени „фасилити менидмънтът" представлява „*дългосрочно управление на съоръженията, включващо финансово прогнозиране, управление на недвижимите имоти, както и придобиване и разпореждане с активи, планиране на пространството и алтерна-*

тивен дизайн, който се фокусира върху хората и тяхното взаимодействие с новите технологии и околната среда" (Cootts, David G., 2009)

Освен посочените има и много други дефиниции, които дават по-широко или по-тясно тълкуване на понятието „фасилити мениджмънт". За целите на настоящия доклад, може да се обобщи, че „*фасилити мениджмънтът е дейност, която представлява съвкупност от процеси по осигуряване на комфортна среда за хората, с минимални експлоатационни разходи и спомагаща за повишаване ефективността на основната дейност на компаниите и организациите*".

На фиг. 2 е представен модел на фасилити мениджмънта по международния стандарт, който може да послужи за нуждите на планиране на разходите за фасилити мениджмънт (БДС EN 15221-1, 2017).

Фиг. 2. Модел за фасилити мениджмънт

Източник: Адаптирана от автора на основа приложение А1 от стандарт EN 15 221-1: 2006.

Моделът за фасилити мениджмънт очертава основните елементи и приложимите стандарти, с оглед да се постигне ефективен фасиити мениджмънт по отношение на експлоатация, поддържане и подобряване на състоянието сградите и цялостната работна среда в и около тях. Той описва по принцип как фасилити мениджмънтът подпомага основните дейности на една организация. Моделът отразява връзката търсене - предлагане и представя различните нива (стратегическо, тактическо, оперативно) на взаимодействие при осъществяване на фасилити мениджмънта. За изпълнението на неосновни (подкрепящи) процеси в рамките да дадена организация е необходимо предварително да се определи нивото за обслужване и ключовите показатели за изпълнение. Възприетото ниво на обслужване, влияе на разходите за фасилити мениджмънт.

Според автора, модела за фасилити мениджмънт може да се използва за процесите по планиране на разходите за фасилити мениджмънта и съответно до тяхното намаляване и осигуряване на по-благоприятна работна среда.

2. Определяне на разходни центрове за фасилити мениджмънт дейности

Обикновено фасилити мениджмънта включва голямо разнообразие от разходи за определени дейности в подкрепа на основни бизнес процеси. Тези разходи се свързват с понятието „*разходни центрове*“, което се дефинира като обекти или процеси, за които се планират и отчитат разходите

На основата на разходните центрове е необходимо да се формират центровете на отговорност, които се дефинират като структурни подразделения на организациите. Те планират и контролират разходите за фасилити мениджмънт. На таблица 1 е представена примерна матрица на центрове на отговорност и съответније центрове на разходите. Тези центрове на отговорност (отдели) са натоварени да постигнат с минимални разходи приетото от ръководството ниво на обслужване или ключови индикатори за изпълнение, подпомагащи основните процеси в организациите.

Таблица 1

Примерна матрица на центрове на разходи и центрове на отговорност за фасилити мениджмънт

№	Центрове на разходи	Центрове на отговорност		
		Отдел Собст-веност	Отдел Експло-атация	Отдел Информацион-ни технологии
1	Разходи за сгради като данъци, наем, застраховки и др.	✓		
2	Строителни проекти за обновяване на сградите	✓		
3	Строителни услуги за поддръжка на сградите	✓		
4	Изменения и проектиране на пространството (работни места)	✓		
5	Изменения и поддържане на обзавеждането		✓	
6	Изменения и поддържане на технически средства		✓	
7	Почистване		✓	
8	Охрана и сигурност		✓	
9	Комунални услуги – ел. енергия, вода, телефон, отопление и др.		✓	
10	Деловодство, архив, канцеларски услуги, пощенски услуги и др;		✓	
11	ИТ комуникации и мрежи			✓
12	Управление на ИТ проекти			✓
13	Компютърните услуги			✓
14	Транспортни услуги		✓	
15	Ремонт на транспортни средства		✓	
16	Пътувания, командировки и други		✓	
17	Кетъринг и помощен персонал		✓	
18	Професионални здравни услуги			
19	Други	✓		

Източник: По проучвания на автора.

Посочените центрове за отговорност за фасилити мениджмънта в предприятието трябва да планират и отчитат разходи, които да се сравняват с центровете за доходи на организациите.
На основата на разходните центрове, съответно центровете за отговорност се формира бюджетът за фасилити мениджмънт на организацията. Той може да изглежда малък в сравнение с общите разходи или спрямо доходите на организациите. Целесъобразно е да бъде анализиран, какво е въздействието на разходите за фасилити мениджмънт върху доходите на организацията (Пелов, 2015).
Така например липсата на бюджет за строителни услуги, поради неадекватна стратегия за поддръжка на сградата, или причинени от липса на план за възстановяване след авария, пожар и др., биха могли да имат значителен негативен ефект върху финансовите резултати на предприятията. Разходите за фасилити менидмънт са значително по-малко в предприятията спрямо общите разходи, като те играят подкрепяща роля и оказват влияние върху изпълнението на основните процеси.
В тази връзка е целесъобразно, фасилити мениджмънта в организациите да има списък от точни дефиниции за начина на изчисляване на различни показатели, например, разходи за ел. енергия на квадратен метър. Трябва да се посочи към коя площ се отнася: (1) застроена площ; (2) бруто площ; (3) нетна площ; (4) спомагателна площ; (5) обслужваща площ; (6) бруто обем и т.н., както и еднакви критерии за оценка на характеристиките на различните сгради, с оглед да се направи точен сравнителен анализ на разходите.

3. Планиране на разходите за фасилити мениджмънт

Значението на ръководството на дадена организация за разходите за фасилити менидмънт може да се разбере от общите разходи или от бюджета на организацията. Планирането и контролирането на бюджета на дадена организация е свързано с финансовото управление. Финансовото управление на предприятието включва и финансовото управление на фасилити мениджмънта.
Според автора е целесъобразно, планирането на разходите за фасилити мениджмънт да се осъществява в следните насоки:
1. Подготовка за планиране на разходите за фасилити менидмънт.
2. Изготвяне на план на разходите (бюджет) за фасилити мениджмънт.
3. Координация за съставяне на бюджета за фасилити мениджмънт.
4. Финансови ограничения (лимити) за бюджета за фасилити ме-

ниджмънт
5. Комуникации при планирането на бюджета за фасилити мениджмънт.

Насока 1. Подготовка за планиране на разходите за фасилити менидмънт. Процесът на подготовка на бюджета за фасилити мениджмънт е свързан с осигуряване на следните видове информация: а) информация за сградите и съоръжения; б) информация за изискваното ниво на качество на фасилити мениджмънт услугите; в) информация за стратегията на предприятието.

Събирането на информацията за планиране на разходите за фасилити мениджмънт се извършва в предварително определен период, обикновено от три до пет месеца преди началото на новата финансова година. За планиране на разходите за фасилити мениджмънт е необходима точна и пълна информацията от предходни години, препоръчително при наличието на информационна система за управление на наличните или потенциалните сгради, в съответствие със стратегическото управление на предприятието. Необходим е архив с информация, изготвен в сътрудничество , с други отдели на организацията, с оглед да се осигури надеждна и достатъчна по обем информация за актуалните управленски решения за стратегическите цели или за изискваното ниво на качеството на фасилити мениджмънт услуги.

Насока 2. Изготвяне на план на разходите (бюджет) за фасилити мениджмънт. Планирането на бюджета за фасилити мениджмънт е свързано със следните моменти:

а) Определяне на разходни центрове за планиране на разходите за фасилити мениджмънт. Отделът по фасилити мениджмът следва да има утвърдени от ръководството разходни центрове и ниво на качеството на фасилити менидмънт услуги, въз основа на които се изготвят прогнози за разходите и съответно бюджета за фасилити мениджмънт.

Препоръчително разходните центрове да включват разходите за фасилити мениджмънт във функционални групи, например, почистване, услуги по поддръжка на сградни системи и елементи, поддръжка на обзавеждане, поддръжка на компютри и мрежи, охрана, кетъринг, транспорт, деловодство и архив и други. Тези групи могат при целесъобразност да бъдат разделени; например поддръжката на сградни системи и елементи може да бъде разделен на: (1) за ел. инсталации; (2) за В и К мрежи; (3) за парно отопление; (4) за покриви и други. Общоприето е разбирането, че колкото по-подробна е класификацията на разходните центрове, толкова на по-добро ниво е прогнозата за техните разходи.

б) Определяне на ниво на качество на обслужване, което е свързано с различните цени на това обслужване. Планирането на разходите за фасилити мениджмънт задължително трябва да бъде съобразено с утвърденото от ръководството ниво на качеството на обслужването. Задължително е потенциалните промени във вътрешната и външната среда на предприятието по отношение на качестовото на обслужване да се отрази на бъдещите разходи за фасилити мениджмънт.
В тази връзка, планиращите разходите за фасилити мениджмънт, преди да съставят бюджета извършват анализ на текущото състояние на нивото на качество на обслужване и дали е възможно ли е да се направи по-евтино, но да се запази нивото на качеството на услугите или да се повиши.
в) Всички разходи се основават на текущи или бъдещи цени за тяхната доставка. Необходимо е анализ, доколко бизнес стратегията налага промени, които засягат сградите и съоръженията и съответно разходите за тяхното управление. Важно е да се изготви график за възникване на разходите, който включва дати за плащания, примерно разходи за ел. енергия са на месечна период
г) Планиране на разходи за строителни проекти и строителни ремонти. Както е известно сградите са на голяма стойност и обикновено амортизациите възлизат на значителни суми. С планиране на амортизациите, обикновено се занимава финансовия отдел, но тази информация е правилно да се споделя с фасилити мениджъра, с оглед вземането впредвид при планиране на бюджета за фасилити менидмънт дейности, в който е редно да се включат разходи за проекти за нови сгради или проекти за обновяване на сгради в експлоатация.
Насока 3. Координация за съставяне на бюджета за фасилити мениджмънт. Фасилити мениджърите изработващи бюджета трябва да координират своите действия в предприятието на други отдели като финанси, маркетинг, човешки ресурси и т.н. Освен това, ако отделът по фасилити мениджмънт е достатъчно голям, е възможно да има отделни фасилити мениджъри за различни сгради и съоръжения, и които да отговарят за различни центрове на разходи или пакети от услуги. Най-добрата практика е за да се подготви проект на бюджет за фасилити менидмънт и да се осъществи координация чрез споделена таблица/ци с всички отдели, които участват в изготвянето на бюджета на организацията.
Насока 4. Финансови ограничения (лимити) за бюджета за фасилити мениджмънт. Фасилити мениджърите изготвят бюджета на базата на утвърдена от ръководството финансова рамка, в която са

посочени максимално възможните средства (лимити), общо за фасилити мениджмънт или по отделни разходни центрове. Ограниченията (лимитите) по отделните разходни центрове трябва да позволяват да се постигнат поставените цели, по отношение на утвърденото ниво за качество на обслужване и да се създаде мотивацията на персонала да осигурят необходимите услуги.

Насока 5. Комуникации при планирането на бюджета за фасилити мениджмънт.

Ефективната комуникация между участващите отдели и специалисти при планирането на разходите за факсилити мениджмънт ще гарантира, че всички са запознати с предвидените разходи за фасилити менидмънт и съответно обема от услуги, които трябва да бъдат извършени за да се постигне целевото ниво на качество на обслужване и благоприятна работна среда. Комуникациите включват обикновено размяна на информация, свързана с изготвянето на бюджета за фасилити мениджмънт, което е механизъм за ефективно планиране. Информацията трябва да бъде представена своевременно или найдобре организациите да имат платформа за достъп в реалното време (онлайн).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изхождайки от изложеното за планирането на разходите за фасилити мениджмънт е целесъобразно да се посочат няколко основни изводи и препоръки:

Първо, фасилити мениджмънтът, който отговаря на неосновните процеси в органазациите, е задължен да планира разходите за разнообразни дейности, които трябва да бъдат с високо качество, с ниски разходи и да бъдат изпълнявани бързо

Второ, представен е моделът за фасилити мениджмънт на основата на международните стандарти, който описва как фасилити мениджмънтът подпомага основните дейности на една организация по отноиение на връзката търсене - предлагане на различните нива стратегическо, тактическо, оперативно.

Трето, да се определят от ръководствата на фирмите разходни центрове, които се отнасят за обекти или процеси на организацията.

Четвърто, да се определят от ръководството на фирмите центрове на отговорност, коитосе основават на базата на разходните центрове.

Пето, да се прилагат във фирмите насоки за подобряване на планиране на разходите за фасилити менидмънт, свързани с подготовката, плана за бюджета, координацията, лимитите и комуникацията при

изготвянето.

Въпросите за насоките за планиране на разходите за фасилити менидмънт във фирмите имат голям обхват и очертаните виждания на автора са първи опит, който може да бъде допълван и усъвършенстван.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Английско-български речник (АБР), (1973). София: БАН,
2. ПЕЛОВ, Т.,(2015). *Фасилити мениджмънт*. София: ИК УНСС.
3. BIFM (2017), Britich Institute of Facilities Management (Британски фасилити мениджмънт институт), Достъпен: http://www.bifm.org.uk/bifm/home - ()
4. BOOTY F (2009). *Facilities Manadement Handbook*. New York: Elsevier
5. COOTTS, D. G, (2009) *The Facility Management Handbook*. New York: AMACOM
6. CEN (2017), European Committee for Standardization (Европейски комитет за стандартизация), Достъпен: http://www.cen.eu
7. IFMA (2017), International Facility Management Association. Международна фасилити мениджмънт асоциация), Достъпен: http://www.ifma.org/
8. ROPER, K. O., R. P. PAYANT, (2014). *The Facility Management Handbook.* New York: AMA.

PUBLIC AUTHORITIES COMMITMENT IN CONSTRUCTION, RECONSTRUCTION AND MANAGEMENT PROCESSES OF FOOTBALL STADIUMS IN BULGARIA

Bozhidar Chaparov, Ph.D., Assoc. Prof.
Anna Gospodinova, Ph.D., Chief Assist. Prof.
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The world experience has shown that the availability of football stadiums undoubtedly has its economic and social significance to the cities and the district centers in which they are located. Depending on a number of factors such as: population size, age and gender structure, employment and average income per capita, as well as established football traditions, in some regions the social aspects of such facilities availability are leading, while in others they have found natural pathways to become an essential part of the local economy. All that implies their flawless future functioning to be ensured as early as in planning, construction or reconstruction processes, as well as in those processes related to stadiums management and maintenance in full compliance with the concept of sustainable development - ensuring conditions for future generations to develop their football potential. The realization of all this would not be possible, or at least not in the necessary completeness, without adequate commitment of public authorities, both in the construction and reconstruction processes and in maintenance of the football stadiums.*

Keywords: *Commitment; Football; Public authorities; Stadiums*

JEl code: *R1, R5*

АНГАЖИРАНОСТ НА ПУБЛИЧНИТЕ ВЛАСТИ В ПРОЦЕСИТЕ ПО ИЗГРАЖДАНЕ, РЕКОНСТРУКЦИЯ И СТОПАНИСВАНЕ НА СТАДИОНИ ЗА ФУТБОЛ В БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Божидар Чапаров
Гл. ас. д-р Анна Господинова
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *Световният опит е показал, че наличието на стадиони за футбол безспорно има своето икономическо и социално значение за градовете и областните центрове, в които се намират. В зависимост от редица фактори като: численост, възрастова и полова структура на населението, заетост и среден доход на глава от населението, както и утвърдени*

футболни традиции, в някои региони водещи са социалните аспекти от наличието на такива съоръжения, докато в други, те по естествен път са се превърнали в съществена част от местната икономика. Всичко това предполага, още в процесите на планиране, строителство или реконструкция, както и в тези, свързани с управление и поддръжка на стадионите, да се заложи безпроблемното им функциониране в бъдеще, в пълно съответствие с концепцията за устойчиво развитие – осигуряване на условия за бъдещите поколения да развиват своя футболен потенциал. Реализацията на всичко това не би било възможно или поне не в необходимата пълнота без съответна ангажираност на публичните власти, както в процесите по изграждане и реконструкция, така и в тези по стопанисване на стадионите за футбол.

Ключови думи: *Ангажираност; Публични власти; Стадиони; Футбол*

ВЪВЕДЕНИЕ

Един от основните проблеми през последните няколко години, чиито негативен аспект се проектира върху незадоволителното представяне на родните футболни отбори в националното първенство, както и в европейските и международни футболни турнири от една страна, и спортната култура на подрастващите, от друга, е недотам доброто управление и незадоволителното състоянието на стадионите за развитие на професионален футбол в България. Едновременно с това, през последните години се наблюдава отсъствие на инвестиционен интерес, не само към изграждането и реконструкцията, но и към поддържането на съществуващи стадиони за развитие на професионален футбол в България. Тези обстоятелства налагат необходимостта от изследване на въпроси, свързани с ползите от инвестициите в стадиони в два аспекта – икономически и социален. В настоящото изследването се застъпва становище, че политиките на централната и местни власти следва да бъдат ориентирани именно в тази посока.

Целта, поставена от авторите в този доклад е да се разкрият социалните и икономическите ползи от процесите по изграждане, реконструкция и стопанисване на стадионите за футбол в България и на тази основа да се очертаят ролите и отговорностите на публичните власти в тези процеси.

1. ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛНИ ПОЛЗИ ОТ ИЗГРАЖДАНЕТО, РЕКОНСТРУКЦИЯТА И СТОПАНИСВАНЕТО НА СТАДИОНИ ЗА ФУТБОЛ

Икономическите ползи за публичните власти следва да се търсят в посока увеличаване на заетостта на населението, на чиято територия се намира стадиона, увеличаване доходите на населението, повишаване на инвестиционната привлекателност на териториите и др. Икономически ефект от използването на стадионите може да бъде провокиран и от възприемането на стадионите, не само като съоръжения за спорт, но и като съоръжения за комерсиални (търговски) цели. Ако в миналото стадионите са били предназначени единствено за провеждане на футболни срещи, в днешно време те биха могли да се използват и за провеждане на други мащабни мероприятия като концерти, митинги, спортни конференции и др. Това безспорно би обогатило културния календар на съответното населено място, община или областен център, би спомогнало за създаване на нови традиции и в крайна сметка би имало своето положително икономическо отражение върху развитието на териториите.

В чуждестранната литература са известни някои модели отразяващи положителната връзка между изграждането на стадиони и повишаване на икономическото развитие на териториите.

В подкрепа на тезата за положителния ефект от изграждането и реконструкцията на стадиони върху икономиката е мнението на авторите Федерсен, Грьотзингер и Менинг. В своето изследване те използват данни за строителството на нови стадиони в Германия за Световното първенство по футбол през 2006 г. като оценяват потенциалния доход и ефекта на заетостта върху изграждането на нови стадиони и стигат до извода, че инвестициите в нови стадиони оказват положителен ефект върху развитието на икономиката (Johnson B., P.A. Groothuis& J.C. Whitehead 2001: 1-13).

Социалните ползи са свързани с подобряване на градската среда, успешно представяне на футболните отбори в националното първенство, а така също и в европейски и международни футболни турнири, възпитаване на спортна култура, осигуряване на възможности за развитие на детско-юношески школи по футбол, увеличаване удовлетвореността на привържениците на футболните отбори и др.

2. ЕФЕКТИ ОТ ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОТО ПАРТНЬОРСТВО ПРИ РЕКОНСТРУКЦИЯТА И СТОПАНИСВАНЕТО НА СТАДИОНИ ЗА ФУТБОЛ В БЪЛГАРИЯ

Финансирането, както и строителството и/или управлението и/или поддържането на стадиони - държавна и общинска собственост може да се извършва чрез публично-частно партньорство при условията и по реда на Закона за публично-частното партньорство.

Съобразно Закона за физическото възпитание и спорта, общинските съвети определят общинските спортни обекти и съоръжения, техния статут, условията и реда за предоставянето им за ползване от спортните организации и вземат решение за разпореждане със спортни обекти - общинска собственост. (Министерство на младежта и спорта, 2016, *Закон за физическото възпитание и спорта, ДВ. бр. 43*. [online]. [2017-10-20]. Достъпен: http://mpes.government.bg/Pages/Documents/Law/default.aspx.).

Законодателят е предвидил стадионите, които са държавна или общинска собственост да могат да се отдават под наем (за срок не по-дълъг от 10 години) или на концесия (до 35 години).

Съществен проблем, е липсата на актуална официална информация относно броя и състоянието на стадионите за развитие на футбол в България. За реалното състоянието на стадионите може да се съди по това дали даден футболен клуб е получил лиценз за участие в националното първенство, като основен фактор е наличието на стадион, отговарящ на определени инфраструктурни критерии. В тази връзка, необходимостта от изграждането и/или реконструкцията на стадиони се обуславя от проблемите пред някои футболните клубове свързани с липсата на спортна база, покриваща изискванията за получаване на лиценз за участие в националното първенство и в европейските клубни турнири. От друга страна обаче някои от футболните клубове срещат затруднения при търсенето и намирането на инвеститор (или спонсор), именно поради факта, че стадионите, с който разполагат се нуждаят от значителни инвестиции, за да бъдат пригодени за използване, а фактът, че собствеността им е държавна или общинска се превръща в пречка за дългосрочно инвестиране.

В големите градове или общински и областни центрове, където има футболни традиции, базирани на настоящи и минали успехи на местните клубове (напр. София, Пловдив, Варна, Разград и др.) може да се предизвика интереса на местни и чуждестранни бизнес структури към спонсориране на клубове и заинтересованост от управление на спортни съоръжения. Като положителен пример за публично-частно

партньорство може да се посочи изграждането на модерна инфраструктура за развитие на професионален футболен и детско-юношенска школа в гр. Разград. Стадион „Лудогорец арена“, който е публична общинска собственост е отдаден на концесия за срок от 35 години на ПФК „Лудогорец 1945“ ЕАД Разград, като предмет на концесията е: „Реконструкция и модернизация на стадион „Лудогорец арена“, неговото управление и поддържане след въвеждането му в експлоатация на риск на концесионера“. (Министерски Съвет, (2016). Национален концесионен регистър).

Констатирани са и някой неефективни публично-партньорства (например стадион „Спартак“ – гр. Варна), в които собствеността на общинска спортна инфраструктура е предоставена за стопанисване и управление на корпоративни структури срещу ангажимент на последните от получените при експлоатацията на спортната база приходи, както и приходите получени от стопанисването на други имоти, (с които Община Варна участва с апортна вноска в създадено дружество), да финансират нуждите на футболен клуб „Спартак“ Варна. Фактите сочат, че към момента стадион „Спартак“ не е годен за провеждане на официални футболни срещи и тренировъчни занимания, футболният клуб е пред фалит, но взаимоотношенията на общината със съответната бизнес структура не са прекратени. В подобни случаи сме свидетели на класически пример за неангажираност на публичните власти в процесите по стопанисване на стадион за професионален футбол. Подобен е случаят със стадион „Черноморец“ в гр. Бургас, където обаче местната власт се ангажира с изкупуване на дяловете и придобива обратно собствеността на стадиона.

Същевременно много малки общински центрове са усвоили средства по различни програми за финансиране и са изградили стадиони в населени места, които към момента не функционират и не се подържат (с. Царева ливада, с. Дреновец, с. Старо Оряхово, гр. Бяла, гр. Долни чифлик, гр. Брацигово и др.). Тук е изпълнен ангажимент за изграждане, но не се изпълнява този по поддържане на спортното съоръжение. Липсва ясна визия за развитие на футбола в съответната общинска структура. Касае се преди всичко за региони, в които няма футболни традиции, няма съществуващ футболен отбор и логично отсъстват спонсорски или инвеститорски интереси. Това посочваме като друга форма на неангажираност или такава в непълна степен (частична) на публичните власти в процесите по стопанисване на футболни стадиони. В случая отсъства разработена дългосрочна стратегия за развитие на футбол и осигуряване на заетост на изградените спортни съоръжения.

3. ПРЕПОРЪКИ ЗА НОРМАТИВНА РЕГЛАМЕНТАЦИЯ НА РОЛИТЕ И ОТГОВОРНОСТИТЕ НА ПУБЛИЧНИТЕ ВЛАСТИ В ПРОЦЕСИТЕ ПО ИЗГРАЖДАНЕ, РЕКОНСТРУКЦИЯ И СТОПАНИСВАНЕ НА СТАДИОНИ ЗА ФУТБОЛ В БЪЛГАРИЯ

Търсенето и намирането на ефективна форма на сътрудничество между държавата, общината, футболните клубове и инвеститорите при изграждането, реконструкцията и стопанисването на стадионите за развитие на футбол може да се осъществи, чрез специално създадена структура (организация), която да поеме ангажимента и отговорността при реализирането на тези процеси.

Процесите по изграждане (реконструкция) и стопанисване на един стадион са свързани с големи по размер инвестиции, с които не винаги държавата или общините разполагат. Още повече, че строителството и/или реконструкцията на даден стадион се свързва с използването му приоритетно от определен футболен клуб. Това налага в така предложената структура (организация) определено място да заема и инвеститора или спонсора на даден футболен клуб. Участници в тази организация (организация) следва да бъдат: държавата, община, частен инвеститор (спонсор), Български футболен съюз, граждани.

Всички участници в предложената структура (организация) следва да бъдат наясно с целите и приоритетите, а техните роли и отговорности да бъдат ясно дефинирани.

Вземането на решение от потенциален инвеститор, независимо дали е частен или публичен за изграждане на нов стадион или реконструкцията на съществуващ в конкретно населено място трябва да бъде съпроводено от определяне на целите и приоритети – използване на стадиона само за футбол, за различни видове спорт, за други мероприятия освен спортни. Целите и приоритетите от гл.т. на частния инвеститор и публичните власти са различни. Приема се, че за публичните власти водеща ще бъде социалната полза от строителството и/или реконструкцията на стадиона, а за частния инвеститор – икономическата. Постигането на баланс между социалните и икономическите цели изисква внимателен и задълбочен анализ. При този анализ следва да се вземат предвид следните показатели:

- брой професионални футболни отбори на съответната територия с дългогодишна история и традиции;
- брой футболни клубове в България, които развиват професионален или аматьорски и детско-юношески футбол и които биха могли да използват стадиона;
- брой привърженици на отделните футболни отбори, които биха по-

сещавали мачовете;
• относителен дял на населението в града, което би посещавало други мащабни мероприятия (освен спортни), които ще се провеждат на съответния стадион;
• относителен дял на децата, тренираци футбол на територията, на която е разположен стадиона;
• брой на съществуващите стадиони и дали покриват минималните изисквания за провеждане на официални футболни срещи;
• доходи на населението преди и след построяването или реконструкцията на стадиона;
• заетост на населението преди и след построяването или реконструкцията на стадиона;
• брой туристи, с цел посещаване на мероприятия провеждани на стадиона.

Анализът на така предложените показатели следва задължително да бъде извършван и да послужи като основа за вземане на решения най-вече от страна на публичните власти (държава и община) при инвестиране в изграждането (реконструкцията) и поддържането на стадиони.

Държавата би могла да участва, чрез Министерството на младежта и спорта или друго ведомство. Ролята на Министерството на младежта и спорта се обуславя от създаването на нормативни актове и програмни документи в областта на организацията, управлението, подпомагането, стимулирането и реализирането на цялостната държавна политика за развитие на професионалния футбол в България и необходимата за него спортна инфраструктура. Необходимо е Министерството на младежта и спорта да се ангажира с инициирането на законодателни промени относно начина на стопанисване на стадионите за футбол, както и със законова регламентация на възможностите за финансиране изграждането, реконструкцията и стопанисването на стадиони, така че да се гарантират интересите на общината като собственик на стадиона и икономическите интереси на потенциалния инвеститор по отношение на възвръщаемостта на направените в стадионите инвестиции. С оглед защитата на обществото като цяло, както и на икономическите интереси на инвеститора е необходимо нормативно да се регламентира, че срока за отдаване под наем следва да е съобразен с представена от инвеститора инвестиционна програма. В инвестиционната програма е необходимо да са предвидени дейности по реконструкцията на съществуващия стадион.

Осигуряването на информираност на гражданите, потенциалните ин-

веститори и спонсори също следва да е сред ангажиментите на публичните власти. Необходимо е държавата да осигури ясна и достъпна за всички заинтересувани информация относно състоянието и статута на всеки стадион намиращ се на територията на страната, както и за юридическите възможности за неговото ползване и стопанисване.
Ролята и отговорността на общината (като собственик на стадион, разположен в съответното населено място, влизащо в състава на общината) се свързва със защита на обществения интерес, а именно осигуряване на необходимите материални условия за нормалното развитие на местните футболни клубове, които се характеризират с дългогодишна история и поколения привърженици, подобряване на градската среда, осигуряване на материална база за развитие на детско-юношески футбол. Не без значение е и възможността за получаване на приходи от предоставянето на стадиона и на други организации освен футболните за осъществяване на различни цели. Съществуващите стадиони, особено тези в областните центрове могат се реконструират и модернизират като към тях бъде изградена материална база с възможност за пансионно настаняване на талантливи деца и по този начин да се превърнат в инкубатори на подрастващи таланти. Тази идея може да бъде надградена до създаване и издръжка на Младежки областни (общински) футболни клубове (МОФК), които да се финансират от публични бюджети или чрез спонсорства, както и чрез трансфери на таланти в професионални отбори в България и в чужбина. Необходимо е общинските власти да се ангажират с насърчаването и стимулирането на инвестиционния интерес, чрез предоставяне на възможности за дългосрочно отдаване под наем или на концесия на стадионите. Отговорност общините следва да поемат и при осъществяването на засилен последващ контрол при управлението и стопанисването на стадионите. В ангажиментите на общината е необходимо да се включи също и осигуряване на средства от общинските бюджети за реконструкцията и стопанисването на стадионите.
Мястото на инвеститора (спонсора) в предложената структура (организация) се свързва с осигуряването условия за безпроблемно използване на стадиона от даден футболния клуб. Неговият икономически интерес може да се обвърже с получаване на приходи от използването на стадиона срещу заплащане на наем или концесионна вноска на съответната община. Приходите от експлоатацията на стадиона могат да бъдат от продажба на билети, рекламни права, развитие на търговски дейности и услуги, съпътстващи използването на стадиона

и развитието на футболния клуб.
Като институция, регламентираща инфраструктурните критерии, на които следва да отговоря даден стадион, за да може да се използва при участието на съответен футболен клуб в националните първенства и турнири, Българския футболен съюз следва да осъществява и упражнява контролни функции при изграждането, реконструкцията и стопанисването на стадионите.
Необходимостта от реконструкцията на съществуващите футболни стадиони се свързва със задоволяване на настоящи и бъдещи потребности, със съхраняване и продължаване на историята на редица футболни клубове с утвърдени традиции и общности, а изграждането на нов стадион в страна като България би било събитие от национално значение. От тази гл.т. важно значение при осъществяване на процесите по изграждане, реконструкция и стопанисване на стадионите за футбол има и мнението на обществеността.
Считаме, че за да бъде работеща така предлаганата структура (организация), следва да бъде нормативно регламентирана. По този начин ангажимента и отговорността на публичните власти (държава и общини) по изграждането, реконструкцията и стопанисването на стадиони за футбол ще бъде по-ясно очертан е гарантиран.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение следва да се отбележи, че нормативната регламентация на определена структура (организация), която да е отговорна за изграждането на нови или реконструкцията на съществуващи стадиони, както и за тяхното управление и стопанисване ще гарантира постигането на определен баланс между обществения и частния интерес. Това ще доведе до намаляване на възможностите за некоректно използване и стопанисване на стадионите от определени бизнес организации, ще създаде предпоставки за по-устойчиво развитие на футболните клубове, както и по-засилен инвестиционен интерес към реконструкцията и стопанисването на съоръженията за футбол. Всичко това ще даде своето благоприятно отражение върху развитието на градската среда в отделни населени места, ще увеличи инвеститорския интерес към определени футболни клубове, ще създаде предпоставки за развитие на детско-юношески школи, както и за по-добро представяне на родните клубове в националното първенство и европейските футболни турнири.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. МИНИСТЕРСКИ СЪВЕТ, (2016). Национален концесионен регистър. [online]. [2016-10-20]. Достъпен http://www.nkr.government.bg/app?service=external/ConcessionInfo&sp=1976.

2. МИНИСТЕРСТВО НА МЛАДЕЖТА И СПОРТА, (2016). Закон за физическото възпитание и спорта, ДВ. бр. 43. [online]. [2017-10-20]. Достъпен: http://mpes.government.bg/Pages/Documents/Law/default.aspx.

3. FEDDERSEN A., A. L. GRÖTZINGER & W. MAENNING., (2008). Investment in stadia and regional economic development: evidence from FIFA World Cup 2006 Stadia. University of Hamburg, Chair for Economic Policy, Hamburg Contemporary Economic Discussions No 16.

MAIN TRENDS IN HOUSEBUILDING IN RUSSIAN REGIONS

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

Alexey Buzyrev, Ph.D., Assoc. Prof.
Saint-Petersburg State University of Architecture and Building, Russia

Abstract: *The article examines the main trends in the development of housebuilding in various Russian regions. Authors take into the specifics economic and social status and demographic situation of regions. We look at and estimate the ways of speeding up the solution of the housing problem on the basis of increasing the volume of housing construction, rising industrial housing construction, forming modern innovative developments and increasing the sector of low-rise construction in regions.*

Keywords**:** *Housing problem; Industrial housing; Innovations in the construction; Low-rise construction; Panel-frame housebuilding; Region*

JEL code: *O31, R3*

ОБ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ

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

Доц., к. э. н. Алексей Бузырев
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Россия

Резюме: *В статье рассматриваются основные тенденции развития жилищного строительства в регионах России с учетом специфики их экономического и социального состояния и демографической обстановки. Рассматриваются пути ускорения решения жилищной проблемы на основе увеличения объемов жилищного строительства на базе возрождения индустриального домостроения на базе современных инновационных разработок и увеличения масштабов малоэтажного строительства в регионах.*

Ключевые слова: *Жилищная проблема; Индустриальное домостроение;*

Инновации в строительной сфере; Малоэтажное строительство; Панельно-каркасное домостроение; Регион

ВВЕДЕНИЕ

Обеспечение населения жильем, отвечающим современным требованиям, является одной из важнейших социально-экономических задач, связанной с созданием необходимых условий для жизнедеятельности каждого человека. По обеспечению жильём Россия существенно уступает почти всем странам Европы не толыso Западной, но и Восточной. Дефицит жилья является крупной социальной проблемой и представляет собой важную составляющую экономического отставания России. Значительное количество граждан России проживает в коммунальных квартирах, общежитиях, бараках, в ветхих и аварийных домах. Острая нехватка жилья не позволяет переселить людей с территорий с повышенной радиацией, из северных районов, из посёлков, расположенных у истощённых месторождений и нерентабельных производств, скрывает мобильность населения.

1.ИЗЛОЖЕНИЕ

Объем жилого фонда составляет 3,5 млрд. кв.м. или 62,9 млн. жилых единиц. Высокая доля жилья в собственности населения в структуре жилищного фонда связана с бесплатной приватизацией, которая продолжается уже 25 лет. В большинстве развитых европейских стран доля жилья в собственности населении составляет не более 60%-70%, что связано с наличием в этих странах развитого рынка арендного жилья. Доля устаревшего жилья (до 1970 г. постройки), требующего реновации, в России составляет около 35%. При текущих объемах строительства жилья замещение устаревшего жилья займет не менее 15 лет. Для достижения хотя бы скромной обеспеченности граждан России жильем - по комнате на человека - жилищный фонд страны понадобится увеличить в 1,5 раза. Для этого даже без учета выбытия пришлось бы строить ближайшие десять лет около 1 кв. м. жилья в год на душу населения, приближаясь к уровню США, Германии, а в последние годы и Китая. Если учесть, что даже в относительно благополучие годы жилья строилось значительно меньше, такая задача представляется весьма сложной. Однако, примеры подобного ускорения жилищного строительства известны не только из истории зарубежных стран – Японии, Германии, Норвегии, но и в России в конце 50-х начале 60-х годов.

Жилищная проблема складывается из двух групп факторов:
А. *Ведущих*, настоятельно требующих решения жилищного вопроса. Они условно подразделяются на механические (рост населения, миграция в города) и социально-психологические, вызывающие у людей внутреннее побуждение в улучшении жилищных условий.
В. *Ведомых*, возникающих в целях разрешения жилищного вопроса. Они, в свою очередь, состоят из 2-х крупных блоков (Бузырев; Селютина 2013) производство и потребление жилья; 2) первичный и вторичный рынки жилья. Группы факторов А и В находятся в состоянии противоречия. Роль факторов В разрешать, а факторов А - порождать противоречия. Факторы А зависят от общего уровня развития общества, а не только от решения жилищного вопроса. Они сложны, труднопрогнозируемы и слабо поддаются управлению. Поэтому решение жилищного вопроса зависит преимущественно от эффективности управления факторами В. Изучению жилищного вопроса в России и других странах посвящено большое число отечественных и зарубежных исследований. Все они единодушны во мнении, что жилищная проблема не имеет окончательного решения, потому что сами представления общества о её содержании непрерывно углубляются. Анализ жилищной политики западноевропейских стран позволяет выделить несколько проблем, характеризующих состояние жилищного вопроса. Исследователи выделяют, к примеру, четыре этапа развития жилищной политики в Западной Европе (Бузырев; Селютина 2013):
1. Сразу после Второй мировой войны правительства уделяли большое внимание жилищной проблеме. Государственная жилищная политика была направлена на реализацию крупномасштабных проектов жилищного строительства для снижения не жилья, вызванного войной.
2. Вторая стадия жилищной политики характеризуется вниманием к качеству жилья. Строящиеся новые здания были более комфортными, более просторными, с более высоким уровнем удобств. Кроме того, эта стадия характеризовалась пристальным вниманием к реконструкции существующего жилого фонда. Это был период расчистки трущоб и обновления старого жилья плохого качества. Переход к третьему периоду характеризуется сильным влиянием рыночных отношений.
3. Для третьего этапа характерно внимание к проблеме к распределения жилья, т.к. можно отметить сокращение государственных субсидий на жилье в целом и сокращений объемов строительства нового жилья. Начался период поддержки и обеспечения жильём только са-

мых нуждающихся групп населения.

4. Четвертый период вновь характеризуется появлением нуждающихся в жилье. Это связано как с абсолютной нехваткой жилья, так и недостатком доступного жилья для малообеспеченных людей.

Одновременно надо отметить, что сейчас, в начале XXI века, для целого ряда развитых стран жилищный вопрос вообще не стоит среди наиболее острых проблем. Там актуальна жилищная проблема для отдельных групп населения: для молодежи или разведенных людей, стариков или больных СПИДом, различных этнических групп. Например, в Голландии сейчас активно обсуждается необходимость предоставления одиночкам в социальном жилище двух- или трехкомнатных квартир. Существует проблема не обеспечения жильем, а качества жилья, причем всего 20 лет назад определить качественное жилье было совсем не трудно: речь шла только о размерах жилплощади и минимальных санитарных удобствах. Сегодня же развитые страны включают в понятие качества не только необычайно высокие критерии комфорта самого жилища, но разрабатывают новую жилищную концепцию. Она включает в само понятие качества: непосредственное окружение (жилую среду всего дома в т.ч. его расположение); качество услуг, начиная от качества текущего ремонта и содержания коммунального домового хозяйства до обеспечения иных, не связанных с содержанием дома услуг для различных групп населения(больных, ограниченных в своём передвижении лиц и пр.)

Согласно результатам исследований, проведенных ИСЭПН РАН в области региональной дифференциации уровня и качества жизни населения России, между уровнем обеспеченности населении жильем и экономическим развитием территорий (ВРП в расчете на 1 чел.), а также душевыми денежными доходами населения имеется положительная связь. Однако она до сих пор в России не является определяющей. В значительно большей степени обеспеченность жильем зависит от масштабов распространения бедности и демографических характеристик населения. Чем выше уровень бедности и больше доля детей до 16 лет, тем ниже обеспеченность жилой площадью в расчете на 1 жителя. Прямо противоположная связь с долей лиц старшего трудоспособного возраста в общей численности населения, и это понятно, так как у людей в этом возрасте, как правило, малолетних детей нет, и проблема жилья так остро не стоит.

Объемы строительства жилых домов в Российской Федерации из года в год увеличиваются. В 2015 году объем ввода жилья составил 85,7 млн м^2. Таким образом, объемы ввода жилья в России, начиная

с 2014 года, превысили советские рекордные показатели 1987 году, когда было введено 72,8 млн. м жилой недвижимости. Однако в связи с общей экономической обстановкой в стране в 2016 году объём жилищного строительства снизился на 6,5% и составил 79,8 млн м^2. Необходимо отмерить волнообразное развитие объемов жилищного строительства в РФ от максимума в 1987 году – 72,8 млн м^2 с падением на 12 лет в 1999 году до 30,3 млн м^2. Строительство постепенно выходит из затяжного кризиса и начиная с 2014 года превышает максимальный уровень советского периода. Но разница в темпах возведения жилых домов среди российских регионов очень велика. В 12 субъектах построено чуть больше половины введённой общей площади жилых домов в России, а остальная половина приходится на 73 субъекта, т.е. объемы строительства там, как правило, низкие. Лидер по жилищному строительству - Московская область в которой произведено 8,8 млн м^2. Жилищное строительство – важнейший инструмент осуществления конституционного права граждан России на жильё. Проблемы развития жилищного строительства, благодаря его особей социальной значимости, выходят за рамки чисто отраслевых, технических задач.

Жилищное строительство – общенациональный приоритет реформирования социально-экономического уклада России, способный коренным образом изменить в лучшую сторону качество жизни населения. За рубежом в экономически развитых странах жилищный фонд составляет от 20% до 45% воспроизводимого национального богатства этих стран. Основные направления современной жилищной политики изложены в государственной программе Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ», которая утверждена постановлением правительства РФ от 15.04.2014 № 323 (далее по тексту Программа). Авторы (Бузырев; Дубровская 2014) считают, что ее реализация позволит, в частности, создать к 2018 году возможность улучшения жилищных условий не реже одного раза в 15 лет, достичь средней обеспеченности общей площадью жилья на уровне 28-35 м^2 - в 2020 году, обеспечить уровень расселения в жилых помещениях, при котором среднее количество комнат в фактически занятых жилых помещениях будет соответствовать среднему количеству лиц, проживающих в таких помещениях. Годовой объем ввода жилья - один из важнейших показателей его доступности, поскольку является результатом развитости строительной сферы и экономики в целом и определяет наполненность рынка, что в конечном итоге влияет на цены. Согласно

прогнозу министерства строительства и ЖКХ РФ объём ввода жилья должен составлять в 2017 году – 81 млн м², в 2018 – 88, к 2019 – 94. План на 2020 год сохраняется в пределах 100 млн м².

Программа предусматривает создание социальных перспектив улучшения жилищных условий всех групп населения, в том числе с различным уровнем доходов, потребностей и предпочтений. Предусмотрены два направления обеспечения доступности жилья (Бузырев; Дубровская 2014):

во-первых, формирование рынка арендного жилищного фонда и развитие некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода;

во-вторых, приобретение жилья в собственность за счет собственных средств, заемных средств, субсидий государства.

В силу сложившихся обстоятельств в России с 1990-х гг. основной упор был сделан на приобретение жилья в собственность. В настоящее время в России в частной собственности находится 86% жилого фонда. В Европе эта доля гораздо меньше. Например, в Англии она составляет 68%, а в Германии – 46%. Такая тенденция является сдерживающим фактором в развитии первого направления. Основная проблема заключается в том, что намерения только декларируются, а законодательная база еще далека от совершенства.

До сих пор арендное жилье представляет собой огромный теневой рынок. При этом множество квартир законсервированы и никак не используются владельцами. Можно было бы перенять опыт Дании. Там, если у человека есть два больше квартир, которые не используются, власти вправе сдавать их нуждающимся по государственным расценкам. Часть арендной платы перечисляется владельцу. Это справедливый механизм, который позволяет хорошо регулировать рынок стоимости аренды.

Второе направление в настоящее время является преобладающим и имеет конкретные количественные показатели. Предполагается, что доля обеспеченных доступным и комфортным жильем семей, желающих улучшить свои жилищные условия, достигнет 60% в 2020 году. Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств должно возрасти к 2020 году до 50%. Достижению этих показателей должно способствовать, во-первых, увеличение количества предоставляемых ипотечных жилищных кредитов с 871 тысяч в 2015 году до 1053 тысяч в 2020 году, во-вторых, снижение средней стоимости 1 квадратного метра жилья на первич-

ном рынке, исходя из возможностей платежеспособного спроса населения. Минстрой России утвердил норматив стоимости квадратного метра жилья на первое полугодие 2017 года на уровне 37210 руб. Министерство также утвердило показатели рыночной стоимости одного квадратного метра в субъектах Российской Федерации. В тройку самых дорогих регионов по стоимости жилья входит Москва (90400 рублей за 1 м^2), Санкт-Петербург (60290 рублей за 1 м^2) и Московская область (54400 рублей за 1 м^2).

Именно в этих регионах наблюдается постоянный рост объемов жилищного строительства, хотя за исключением Санкт-Петербурга, в Москве Российской Федерации разница в темпах возведения жилых домов среди российских регионов очень велика. Санкт-Петербург занимает четвертое место в рейтинге жилищного строительства по России за прошлый год. Гораздо быстрее жилье строится в Московской области, Краснодарском крае и Москве. Ленинградская область занимает девятое место. За 2016 год в Петербурге ввели в эксплуатацию 1,3 тыс. жилых домов на 57 тыс. квартир общей площадью 3,1 млн м^2 , что на 102,8% превысило объемы 2015г. Из этого числа четыре объекта реконструкции на 170 квартир и 119 проектов индивидуального строительства на 1119 квартир. Развитие жилищного строительства является одной из важнейших задач региональных органов власти России, поскольку это ведет к снижению остроты жилищной проблемы, а в связи с этим и социальной напряженности в обществе, а в конечном счете повышению качества и уровня жизни населения региона.

Как отмечалось в работе авторов (Бузырев; Селютина 2015), жилищная политика в региональном аспекте, должна формироваться по следующим направлениям:

- государственная поддержка жилищного строительства в регионах с большим притоком населения, высокой рождаемостью, а также в северных районах;
- сдерживание нарастания региональной дифференциации в обеспеченности населения жильем с последующим переходом к ее территориальному выравниванию путем государственной поддержки увеличения вводов жилых домов в отстающих регионах в целях укрепления единого социального пространства в РФ и развития общероссийского рынка труда;
- дальнейшее увеличение масштабов индивидуального жилищного строительства;
- государственная поддержка развития инфраструктуры рынков жи-

лья в отстающих регионах.

Основными субъектами национальной экономики в условиях ее реформирования и многообразия форм собственности являются регионы Российской Федерации. Каждый регион РФ обладает такими полномочиями в экономической, финансовой, правовой сферах, которыми не располагают звенья более низкого уровня системы территориального деления – город, район, населенный пункт (Бузырев, 2006).

Региональная экономика как мезоуровень экономики – среднее звено между макро-(государство в целом) и микроуровнем (муниципальные образования в рамках субъекта Федерации) обладает характерными особенностями. Будучи подсистемой народного хозяйства, региональная экономика не может рассматриваться как изолированная ее часть, соответственно неправомерно возводить в абсолют экономическую самостоятельность регионов – она имеет вполне определенные границы. Региональное хозяйство, являясь комплексным по сути, т.е. имея в наличии отрасли и производства, определенным образом связанные между собой, не обладает, как правило, гармоничной структурой. Многие регионы узко специализированы на тех или иных видах деятельности.

Регионы, как промежуточный элемент сферы жизнедеятельности, непосредственно реализуют социально-экономическую политику государства, через регионы осуществляется управление всей страной, в регионах находит воплощение государственная стратегия. Экономическая ситуация в регионах, с одной стороны определяется общим вектором и характером экономического развития России в целом и региональной политикой, вырабатываемой на федеральном уровне, а с другой стороны, на нее оказывают влияние региональные экономические и политические факторы.

В настоящее время Российское государство дает право и возможность гражданам самим заботится о своем жилье, об улучшении жилищных условий, а это определяет необходимость разработки и предоставления типов жилья различных по уровню стандарта потребительских качеств. Для коммерческого жилья основным регулятором притязаний на жилье определенного качества является платежеспособный спрос. Другая группа населения – так называемые проблемные социальные семьи (малоимущие, многодетные семьи, инвалиды, вынужденные переселенцы и др.) – не может оплатить по рыночным ценам жилище, соответствующее его потребностям. Государство в рамках федеральной жилищной политики создает защитные рыночные усло-

вия как законодательного, так и финансового характера, которые могут различаться в различных регионах в зависимости от конкретных экономических, демографических и социальных условий (Бузырев; Селютина; Мартынов 2016). Но прежде чем жилье продавать или распределять необходимо его построить в потребном количестве и соответствующего качества. Очевидно, что строительство достаточного количества жилых домов с доведением к 2020 году объемов его ввода до 100 млн м^2 возможно лишь на основе реализации крупных инновационных изменений в строительной сфере и прежде всего на основе возрождения и развития индустриального домостроения.

Инновационная деятельность в строительстве складывается из следующих основных элементов:

- создание зданий с улучшенными объемно-планировочными и конструктивными решениями по сравнению с заменяемыми типами;
- использование инновационных конструкций изделий, материалов;
- применение инновационных способов организации и технологии строительства;
- инновационная реструктуризация системы управления предприятиями.

2. ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Именно на вышеперечисленных элементах базируется современный подход к возрождению и дальнейшей модернизации индустриального домостроения.

Опыт модернизации домостроительных предприятий в ряде городов Российской Федерации позволяет сделать вывод о необходимости тесно увязывать инновационные решения в области организации и технологии производства с инновационными управленческими решениями. К таким решениям можно отнести следующие:

1. Авторы выявили, что в настоящее время (Бузырев; Владимиров 2016) в крупнопанельном домостроении (КПД) распространены две условные технологические схемы заводского производства сборных изделий – жесткая (негибкая) и гибкая технологические системы. По жесткой технологической системе во времени СССР были построены все отечественные заводы КПД. Основное свойство этой технологии – под каждое сборное железобетонное изделие используется своя металлическая форма с жесткой не переналаживаемой схемой бортов и поддонов. Это позволяло заводам КПД выпускать большое количество жилых домов при отсутствии их разнообразия и невозможности беззатратно переходить на новые более экономичные серии. При

гибкой технологической системе конвейерные линии оборудованы инвентарными поддонами, оснащенными быстроменяющимися элементами, что позволяет постоянно изменять номенклатуру изделий и производить их для нескольких серий домов.

Модернизация предприятий КПД, по нашему мнению, должна заключатся в переходе на гибкие технологические системы с минимизацией затрат за счет опережающего проектирования жилых домов нового типа с последующим подбором технологического оборудования для заводского изготовления элементов для разработанных проектов.

2. В ходе дальнейшей модернизации на инновационной основе этих домостроительных предприятий необходимо перепрофилировать их на смешанную панельно-каркасную систему домостроения.

3. В тех регионах Российской Федерации, где индустриальное домостроение полностью отсутствует (восемь республик и областей) или производит незначительные объемы этого вида жилищного строительства необходимо создание базы индустриального домостроения по панельно-каркасной технологической схеме.

4. В регионах, где удельный вес индустриального домостроения достаточно велик (Центральный и Северо-Западный федеральные округа) и существует достаточное количество домостроительных комбинатов и предприятий по производству сборного железобетона необходимо обеспечить 100% загрузку производственной мощности этих предприятий и создать на их базе современный кластер индустриального домостроения.

Характерной тенденцией современного развития рынка жилья в регионах России стала его переориентация на малоэтажную застройку. Формирование строительной индустрии индивидуального малоэтажного строительства в целях решения жилищной проблемы стало одним из приоритетных направлений государственной политики. Доля ввода малоэтажного жилья в общем объеме жилищного строительства за последние 25 лет увеличилась в несколько раз. В 1990 году этот показатель составлял 6,2%, а в 2016 году вырос до 39,6%. При этом в республиках Алтай, Дагестан, Тыва, Чеченской, а также в Белгородской и Тамбовской областях доля малоэтажного индивидуального строительства составила в 2016 году от 72% до 96,8%.

Современные технологии малоэтажного строительства энергоэкономичны, позволяют строить в предельно сжатые сроки, без использования крупногабаритной тяжелой строительной техники. Новые прогрессивные энергосберегающие технологии способны не только

удешевить само строительство, но и снизить стоимость эксплуатационных расходов (Брянцева и др. 2015). К наиболее распространенным на территории Российской Федерации технологиям малоэтажного строительства относятся следующие виды: каркасная технология, кирпичное домостроение, блочное домостроение (пенобетон, газобетон), строительство из дерева, строительство из монолитных конструкций.

Одним из достоинств малоэтажных жилых домов по сравнению с традиционными многоквартирными домами является их экологичность. В Европе и Северной Америке тема экостроительства стала распространенной достаточно давно. Из зарубежных стран самой близкой по климатическим условиям к России является Канада. Название канадской технологии строительства малоэтажных домов стало нарицательным и уже давно применяется в России. Суть ее заключается в использовании каркасного деревянного домостроения, что вполне объяснимо, так как страна является одним из лидеров по заготовке древесины. Канадская технология строительства зарекомендовала себя как весьма эффективная в районах с самыми сложными погодными условиями.

Необходимо отметить, что в Канаде до 90% домостроения представлено именно малоэтажными домами и таунхаусами, возведенными на основе деревянных конструкций. Канадская технология – это, прежде всего, экологичное строительство. Она отличается скоростью возведения и возможностью строить в любое время года, простотой (не надо применять тяжелое оборудование), использованием древесины и древесных полуфабрикатов, меньшим количеством отходов, легкостью демонтажа и переработки. Пример Канады, где не ищут другие технологии, отдавая дань деревянному дому, является очень ценным для России, где огромные территории покрыты лесами, характеризуются суровым климатом и неразвитой инфраструктурой (Брянцева и др. 2015).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для большинства регионов России с низким уровнем жилищной обеспеченности характерен низкий уровень экономического развития и материального положения населения, а демографический состав отличается высокой долей детей до 16 лет и большим размером семьи. Именно в таких регионах, о них уже говорилось выше, индивидуальное малоэтажное жилищное строительство с определенной государственной поддержкой должно быть преобладающим.

В целом можно сказать, что малоэтажное строительство развивается на всей территории Российской Федерации. Однако, несмотря на положительную динамику, доля малоэтажного жилищного строительства в России (около 40%) существенно отстает от близких по климатическим условиям стран, таких как Канада – 79%, США – 92%, а также европейских стран – 80%. Для того, чтобы проекты малоэтажного строительства были коммерчески успешными, необходима комплексная застройка больших территорий. Например, по объему затрат возведение 15-этажного одно подъездного дома сопоставимо со строительством поселка на 35 домов или 50 таунхаусов.

По нашему мнению, реализация программы развития малоэтажного строительства на территории российских регионов приведет к созданию больших массивов жилья эконом-класса, отвечающего стандартам ценовой доступности, требованиям энергоэффективности и экологичности.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. БРЯНЦЕВА, И., (2015). Развитие малоэтажного жилищного строительства в регионах России Хабаровск: Изд-во Тихокеан. Гос. Ун-та, стр.179.

2. БУЗЫРЕВ В., ВЛАДИМИРОВ, С., (2016). Ускорение решения жилищной проблемы в Северо-Западном и Уральском регионах путем создания кластеров индустриального домостроения на инновационной основе. *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований* №10. [online]. [2017-28-09]. Режим доступа: https://applied-research.ru/ru/article/view?id=10334.

3. БУЗЫРЕВ, В., ДУБРОВСКАЯ, И., (2014). Реализация жилищной политики в России: перспективы и риски. *Проблемы современной экономики*. №3 (51), стр. 238-240.

4. БУЗЫРЕВ, В., СЕЛЮТИНА, Л., (2013). Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях. - СПб. СПбГЭУ, стр. 335.

5. БУЗЫРЕВ, В., СЕЛЮТИНА, Л., МАРТЫНОВ, В., (2016). Современные методы управления жилищным строительством. М.: Инфра-М., стр.240.

6. БУЗЫРЕВ, В., (2006). Управление инвестиционной деятельностью в регионе. С. СПб.: СПбГИЭУ, стр. 95.

PROGRAMS OF THE RENOVATION OF URBAN TERRITORIES AND PROBLEMS OF PROPERTY

Sergey Maksimov, Doctor of Economic Sciences, Prof.
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: *The largest projects of renovation of urban territories in Russia are analyzed (in Sochi, in preparation for the Olympics - 2014, «spot» renovation in Moscow in 1995-2017, program for renovation of built-up areas in St. Petersburg, program for renovating built-up areas in 2017 Moscow) in terms of reflecting in them the problems of ownership of urban real estate.*

Keywords**:** *Urban areas; Renovation; Property rights; «Distributed property»*

JEL code: *R1*

ПРОГРАММЫ РЕНОВАЦИИ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ И ПРОБЛЕМЫ СОБСТВЕННОСТИ

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

Резюме: *Анализируются крупнейшие проектов реновации городских территорий в России (в г. Сочи в процессе подготовки Олимпиады – 2014, «точечная» реновация в Москве в 1995-2017 гг., программа реновации застроенных территорий в Санкт-Петербурге, программа реновации 2017 г. застроенных территорий в Москве) с точки зрения отражения в них проблем прав собственности на объекты городской недвижимости.*

Ключевые слова: *Городские территории; Реновация; Права собственности; „Распределенная собственность“*

ВВЕДЕНИЕ

К наиболее крупным проектам реновации городских территорий в России в последние годы стали: реновация территории г. Сочи в период подготовки Олимпиады 2014, программа реновации городских территорий в Москве в период 1995-2017 гг., вновь открываемая в 2017 г. программа реновации городских территорий, застроенных домами первых массовых серий («пятиэтажек») в г. Москва, а также аналогичная программа в Санкт-Петербурге, начатая в 2008 г.

РЕНОВАЦИЯ ТЕРРИТОРИЙ г. СОЧИ ПРИ ПОДГОТОВКЕ К ОЛИПИАДЕ – 2014

Масштабное строительство спортивных объектов, объектов инженерной и транспортной инфраструктуры в период подготовки Олимпиады - 2014 вызвало необходимость в перераспределении прав собственности на объекты недвижимости. В Федеральном законе РФ от 1 декабря 2007 г. № 310-ФЗ «Об организации и о проведении XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи, развитии города Сочи как горноклиматического курорта и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» большая часть была посвящена вопросам урегулирования прав на землю и недвижимости. Непосредственно вопросам регулирования земельно-имущественных отношений была посвящена ст.15 Закона, в которой указывалось, что на территории Краснодарского края допускается «изъятие земельных участков и (или) расположенных на них иных объектов недвижимого имущества для государственных или муниципальных нужд в целях размещения олимпийских объектов и предоставление в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, земельных участков и жилых помещений взамен изымаемых».

Механизм изъятия земельных участков и жилых объектов выглядел следующим образом. В случае необходимости органы управления Краснодарского края принимали решение об изъятии земли и уведомляли об этом собственника. Основную роль в отношениях с собственником играла Госкорпорация «Олимпстрой». В течение семи дней собственник должен был согласовать договор с оценочной компанией, которую он мог выбрать из числа компаний, предложенных «Олимпстроем», которая и заключала договор с оценщиком, и оплачивала его услуги. Далее, в течение 30 дней со дня заключения договора с оценщиком, должен был быть подготовлен акт оценки, один экземпляр которого предоставлялся собственнику. В течение 20 дней со дня получения отчета об оценке подготавливался и предоставлялся собственнику проект соглашения об условиях изъятия. В течение двух месяцев со дня ознакомления с проектом соглашения договор либо заключался и обеспечивались условия для его выполнения (земельный участок изымался в установленный срок, и производилась выплата компенсации), либо в том случае, если собственник был не согласен с условиями соглашения, представители Краснодарского края обращались в суд с требованием принудительного изъятия имущества. В Законе при этом указывалось, что оспаривание собствен-

никами или обладателями иных прав в суде не является препятствием для изъятия земельного участка или иного объекта недвижимости. По желанию собственника или обладателя иных прав на земельные участки или иные объекты недвижимости им могли быть предоставлены иные земельные участки или жилые помещения.

Существенной особенностью программы реновации в Сочи было расширение круга лиц, которые могли рассчитывать на получение компенсации за изымаемый земельный участок: получить возмещение убытков могли не только те, кто имел право частной собственности на землю, но и те лица, которые распоряжались земельными участками на основе прав постоянного (бессрочного) пользования или пожизненного наследуемого владения. При этом при определении размера компенсации право бессрочного пользования и право пожизненного наследуемого владения оценивалось как право собственности.

РЕНОВАЦИЯ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ г. МОСКВЫ 1994-2017

Современная программа реновации, начавшаяся в 2017 г. в Москве – не первый подход к решению этой, бесспорно, реальной проблеме. В современной практике градостроительных преобразований мы имеем, по крайней мере, два примера попыток ее решения, отличающихся как по методологии подхода, так и по результатам. Первый пример - московская программа «комплексной реконструкции массовой жилой застройки первого периода индустриального домостроения», начавшаяся еще во второй половине 1990 гг. Общая идеология этой программы была сформулирована в Постановлении Правительства Москвы № 735-ПП от 6 сентября 1994 года «О первоочередных мероприятиях по обеспечению программы комплексной реконструкции и модернизации пятиэтажных жилых домов первого периода индустриального домостроения».

Общая схема финансирования программы предусматривала, что город оплачивает строительство инженерных сетей, встроенно-пристроенных помещений, а строительство жилья финансируется за счет привлекаемых инвестиций, при этом часть построенного жилья передавалось городу для целей переселения жителей сносимых домов. Первоначально эта доля составляла 30% от построенного жилья, однако, по Постановлению Постановление Правительства Москвы № 48-ПП от 20 января 1998 года при заключении новых инвестиционных контрактов она могла быть увеличена.

При этом в типовых условиях инвестиционных контрактов указывалось, что инвестор обязан «обеспечить отселение жителей и вывод собственников из объекта по согласованию с ними и обеспечить за счет собственных средств оформление жилой площади, предоставляемой жителям, с компенсацией, если это предусмотрено инвестиционным проектом». Подводя итоги реализации программы в мае 2017 г. Ю.М. Лужков заявил, что благодаря реализации программы из 20 млн. кв. м пятиэтажек в Москве было снесено около 12 млн. кв. м». По его мнению, расселение пятиэтажек стало возможным благодаря тому, что власти города взяли «на себя всю инженерию, и всю социальную сферу» и смогли заинтересовать строителей. «На это город выделял деньги. Мы сказали строителям: “Сносите пятиэтажки, и в этом же месте переселяйте семьи» (КОММЕРСАНТ.РУ. Юрий Лужков рассказал о своем опыте сноса пятиэтажек без протестов. [online] 23.09.2017. Доступен: https://www.kommersant.ru/doc/3297743).

РЕНОВАЦИЯ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

В Санкт-Петербурге начало массовой программы реновации жилой застройки было положено Закон Санкт-Петербурга от 06.05.2008 N 238-39»Об адресной программе Санкт-Петербурга «Развитие застроенных территорий в Санкт-Петербурге». На основании закона был принят ряд Постановлений Правительства Санкт-Петербурга, которыми уточнялся порядок реализации положений закона, определялись конкретные территории, включаемые в программу, а также условия аукциона по заключению договора на развитие застроенных территорий.

По результатам проведенных аукционов договора на развитие территорий были заключены с двумя организациями. В целом при реализации проектов развития 23 территорий планировалось построить многоквартирных домов общей площадью квартир 8 440,4 тыс.кв.м. из них 1 012,4 тыс.кв.м должны быть переданы в собственность города для переселения нанимателей жилых помещений (в среднем порядка 12% от общего объема нового строительства) и порядка 1 658 тыс. кв.м жилья должно быть предоставлено для переселения собственников жилых помещений в расселяемых домах (в среднем порядка 20% от объема нового строительства).

Результаты реализации программы по состоянию на май 2017 г. выглядят, однако, плачевными. Инвесторами построено и введено в эксплуатацию 10 многоквартирных домов на 2113 квартир общей

площадью 106,175 тыс. кв.м (~1,26 % от планируемого в рамках Программы объема 8 440 тыс.кв.м.). В собственность города передано лишь 7,38 тыс.кв.м., что составляет менее 1% от запланированного в рамках реализации программы. В чем же причины?

Посмотрим, на каких условиях передавались территории под реновацию в Санкт-Петербурге и чем они отличались от московских. Во-первых, договора заключались на платных условиях, при этом цена аукциона начиналась от 100 млн. рублей. Конечно, сама сумма невелика, но в Москве условия инвестиционного контракта денежных платежей, как правило, не предусматривали вовсе: речь шла о передаче части построенных зданий по завершению строительства, т.е. фактически после получения застройщиками средств от продажи жилья в построенных домах. В-вторых, предметом инвестиционных договоров в Москве были отдельные объекты, а в Петербурге – целые территории и, естественно, далеко не все застройщики готовы были входить в столь масштабные и долгосрочные проекты (не случайно, торги по предполагаемым территориям состоялись далеко не сразу). В - третьих, роль органов управления города сводилась в Санкт-Петербурге, скорее, к информационной и моральной поддержке проектов развития территорий, нежели к прямому финансовому участию в них. Да, город принимал на себя обязательства по строительству объектов социальной инфраструктуры, но их создание откладывалось до выполнения застройщиками своих обязательств, что же до инженерной инфраструктуры, то ее создание в пределах кварталов, подлежащих реновации, возлагалось на застройщиков. В-четвертых, как отмечалось в материалах при обсуждении проблем реализации программы в декабре 2016 г. «город самоустранился от вопросов расселения собственников», при этом, однако, требуя стопроцентного согласия жильцов на снос дома (ПОСТОЯННАЯ КОМИССИЯ ПО ГОРОДСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. Предварительные итоги реализации Адресной программы «Развитие застроенных территорий в Санкт-Петербурге» 2008 – 2018 годы). Это порождало «естественный» обратный эгоизм собственников жилья. Так, по словам представителя одной из компаний-застройщиков, собственник трехкомнатной квартиры требовал от нее 45 миллионов рублей (АСН-ИНФО. «СПБ-Реновация» корректирует программу РЗТ). Впрочем, застройщики тоже в долгу не оставались, навязывая свои условия собственникам расселяемых квартир или начиная расселять дом, не получив согласия всех жильцов[1].

ПРОГРАММА РЕНОВЦИИ ГОРОДСКИХ ТЕРРРИТОРИЙ г. МОСКВЫ 2017 г.

Перейдем теперь к последней – современной программе реновации застроенных территорий в Москве. Первоначальный проект закона «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О статусе столицы Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части установления особенностей реновации жилищного фонда в столице Российской Федерации - городе федерального значения Москве», сразу же метко переименованный народом в «закон о пятиэтажках» был внесен в Государственную думу в марте 2017 г.

В нем права собственников квартир были фактически полностью проигнорированы; собственники были уравнены в правах с нанимателями. По отношению к ним обязательства органов управления городом сводились лишь к предоставлению т.н. «равнозначного жилого помещения», параметры которого оставались неизвестными. Примечательно при этом, что в первой статье законопроекта, где перечислялись отношения, затрагиваемые предлагаемым законом, упоминались лишь «жилищные права граждан», упоминание о правах собственности отсутствовало вовсе (ГАЗЕТА.RU// Депутаты приступили к сносу).

Такое «беспардонное» отношение авторов законопроекта к правам собственности вызвало настоящую волну возмущения среди собственников жилья в домах, подлежащих сносу в рамках программы реновации, нашедшую отражение и в социальных сетях, и в массовых демонстрациях и митингах. В результате в законопроект ко второму чтению в июне 2017 г. были внесены существенные поправки (всего поступило 144 поправки) (FORBES.RU Исправленному верить? Проект закона о реновации прошел второе чтение в Государственной думе.).

Окончательный вариант закона был принят Государственной Думой 14 июня 2017 г. В нем появилась статья 7.3. «Гарантии жилищных прав собственников жилых помещений и нанимателей жилых помещений в многоквартирных домах, включенных в программу реновации». В ней понятие «равнозначное жилое помещение» было расшифровано (жилая площадь и количество комнат в таком жилом помещении не меньше жилой площади и количества комнат в освобождаемом жилом помещении, а общая площадь такого жилого помещения превышает общую площадь освобождаемого жилого помещения; жилое помещение соответствует стандартам благоустройства, установлен-

ным законодательством города Москвы, а также имеет улучшенную отделку в соответствии с требованиями, установленными нормативным правовым актом города Москвы; находится в многоквартирном доме, который расположен в том же районе города Москвы (с некоторыми исключениями).

Одновременно с этим в Законе появляется и понятие «равноценного жилого помещения»: «Собственник жилого помещения на основании письменного заявления вместо предоставляемого в собственность равнозначного жилого помещения вправе получить за освобождаемое жилое помещение равноценное возмещение в денежной форме или путем предоставления равноценного жилого помещения». В чем же разница между «равнозначным» и «равноценным» жилыми помещениями? Если судить по тексту Закона, то она весьма несущественна. По-видимому, законодателям было очень важно не отказаться от первоначально введенного нового понятия. Если говорить по существу, то разницы между этими понятиями вовсе нет.

Сведем результаты сравнения рассмотренных программ реновации в таблицу.

Таблица 1.

Сравнительные характеристики разрешения проблем собственности в программах реновации застроенных территорий в Сочи, Москве и Санкт-Петербурге

Характеристки\ Проекты	Олимпиада – 2014	Первая Московская программа реновации (1995-2017)	Программа реновации Санкт-Петербурга (2008-…)	Вторая Московская программа реновации (2017 -…)
Нормативная основа реализации Программы	Закон РФ	Постановления Правительства Москвы	Закон Санкт-Петербурга	Закон РФ
Способ обеспечения интересов собственников	Предоставление денежной компенсации или иного объекта	Расселение инвестором	Расселение инвестором	Расселение инвестором, предоставление денежной компенсации

ВЫВОДЫ

Градостроительная деятельность в целом, а реализация крупных градостроительных проектов, направленная на реализацию публичных

интересов, в особенности, не могут не затрагивать частные интересы. При этом общественные интересы не могут не доминировать над частными. Но частными интересами субъекта прав собственности нельзя пренебрегать; они должны быть защищены от произвола. Понятие собственности в современных условиях давно претерпело существенные изменения по сравнению с сложившимися на заре современного общества. Субъекту формального права собственности принадлежит лишь часть правомочий собственности (такие как право на использование, право на отчуждение, право на извлечение дохода), в то время как часть других прав (например, право на развитие) принадлежит городскому сообществу (представителем которого являются органы управления городом). Фактически сегодня мы имеем дело с режимом «распределенной собственности», при котором полный набор прав собственности распределен между рядом субъектов (Подробнее о режиме «распределенной собственности» см. статью автора «Распределенная собственность» как современный режим функционирования отношений собственности».// Проблемы современной экономики, N 1 (57), 2016).

СНОСКИ

1. Помимо отмеченных, была и остается и масса иных значимых проблем: критерии целесообразности включения домов в адресный перечень, градостроительные возможности для расселения сносимых домов, соответствие проектов градостроительным правилам и нормативам, возможности обеспечения инжнерной инфраструктурой и пр.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. FORBES.RU Исправленному верить? Проект закона о реновации прошел второе чтение в Государственной думе. [online] 23.09.2017. Доступен: http://www.forbes.ru/biznes/345881-ispravlennomu-verit-proekt-zakona-o-renovacii-proshel-vtoroe-chtenie-v-gosdume

2. АСН-ИНФО. «СПБ-Реновация» корректирует программу РЗТ. [online] 23.09.2017 Доступен: https://asninfo.ru/magazines/html-version/731-spb/16342-spb-renovatsiya-korrektiruyet-programmu-rzt

3. КОММЕРСАНТ.РУ. *Юрий Лужков рассказал о своем опыте сноса пятиэтажек без протестов*. [online] 23.09.2017. Доступен: https://www.kommersant.ru/doc/3297743

4. Подробнее о режиме «распределенной собственности» см. статью автора «Распределенная собственность» как современный режим функционирова-

ния отношений собственности».// Проблемы современной экономики, N 1 (57), 2016 (http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=5680)
5. ПОСТОЯННАЯ КОМИССИЯ ПО ГОРОДСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. Предварительные итоги реализации Адресной программы «Развитие застроенных территорий в Санкт-Петербурге» 2008 – 2018 годы. [online] 23.09.2017. Доступен: http://grad-com.ru/assets/files/predvaritelnye-itogi-realizacii-adresnoj-programmy-razvitie-zastroennyh-territorij-v-sankt-peterburge-2008-2018-gody.pdf

MODERN ASPECTS OF FORMATION OF INVESTMENT PROPOSALS IN RECONSTRUCTIVE AND CONSTRUCTION SPHERE

Larisa Selyutina, Doctor of Economic Sciences, Prof.
Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University, Russia

Abstract: *The article focuses on the problems that arise in the modern practice of formation and functioning of economic mechanisms to ensure housing for Russian population. The author critically evaluates the approaches to the solution of the housing problem in Russia where, despite all attempts to run a civilized effective market mechanism for affordable housing, the housing and construction industry remains difficult. The article shows that the housing market is necessary to create conditions for increasing effective demand through the development of various credit mechanisms, and to increase the supply of affordable housing by increasing the volume of housing construction in the area available for the mass market sector. Analyzing the features of solving the housing problem at the present stage of development of the Russian economy, the author point to the need for research on the housing sector as an integrated system in which trends that are taking place in one of its components, impact on the efficiency of other components.*

Keywords: *Affordable housing; Housing problem; Housing sector*

JEL code: *O18*

УСЛОВИЯ И ОСОБЕННОСТИ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Проф., д-р э. н. Лариса Селютина
Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Россия

Резюме: *В статье выполнен анализ проблем, возникающих в современной практике формирования и функционирования экономических механизмов обеспечения населения России жильем. Автор критически оценивает подходы к решению жилищной проблемы в России, где, несмотря на все попытки запустить эффективный цивилизованный механизм рынка доступного жилья, ситуация в жилищно-строительном комплексе по-прежнему остается сложной. В статье показано, что на рынке жилья необходимо создавать условия как для увеличения платежеспособного спроса населения*

через развитие различных кредитных механизмов, так и для расширения объемов предложения доступного жилья за счет увеличения объемов жилищного строительства именно в сфере доступного для массового покупателя сектора. Анализируя особенности решения жилищной проблемы на современном этапе развития экономики России, автор указывают на необходимость исследования жилищного сектора как комплексной системы, в рамках которой тенденции, имеющие место в одном из ее компонентов, сказываются на эффективности деятельности других компонентов.

***Ключевые слова**: Доступное жилье; Жилищная проблема; Жилищный сектор*

ВВЕДЕНИЕ

Потребность в жилье относится к числу самых настоятельных, имеет всеобщий характер, распространяется на широкие слои населения. Это практически незамещаемая потребность. Наличие разных типов жилища создает лишь разнообразие видов жилья, но ни в коей мере не свидетельствует о возможности его замены другими благами. Более того, это стабильная, постоянно растущая потребность. При этом важная роль отводится жилищному сектору в решении задач существования и дальнейшего развития человеческого общества. Жилищные проблемы – это явления многосторонние, динамично развивающиеся. Одни из них назревают, обостряются, другие уходят на задний план, исчезают, возникают новые. В этих условиях целью современной жилищной политики является создание различных форм и способов обеспечения большинства категорий населения жильем на уровне, соответствующем платежеспособному спросу и достижимом для конкретных экономических и социальных условий в конкретном временном промежутке.

Анализ современного состояния жилищной сферы в различных субъектах РФ, форм и методов удовлетворения потребности в жилье, оценка потенциальных объемов и структуры жилищного строительства, построение комбинированного прогноза показателей развития жилищного строительства, формирование эффективной системы регулирования рынка жилой недвижимости на уровне города (региона), создание рынка доступного жилья, системы жилищного финансирования и ипотечного кредитования, реализация комплексных программ развития жилищного строительства и объектов инфраструктуры на основе современных методов моделирования – это различные аспекты важной и актуальной темы – обеспечения жильем населения

России. Поэтому важно расширить горизонт обсуждения жилищной проблемы и поднять его на стратегический уровень жилищной политики. Для решения жилищного вопроса в современных условиях необходима консолидация и личных, и коммерческих, и государственных усилий. Очевидно, что для успешного решения основной проблемы должна быть достаточно четко определена стратегия такого решения и это позволит более эффективно разрабатывать и решать различные аспекты этой проблемы. К сожалению, по нашему мнению, такая четкая стратегия по обеспечению жильем населения России на федеральном (региональном, городском) уровне не сформулирована.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В настоящее время понятие «жилье» заметно трансформировалось. За последнее десятилетие большое значение стало придаваться организованной жилой среде (Батхеева 2014: 31), где предусматривается обеспечение людей одновременно квартирой, всеми видами культурно-бытового обслуживания, транспортом и благоустроенными территориями (высокий уровень комплексности застройки и благоустройства).

Современное жилье как жилая среда все более превращается в инновационную сферу, которая ускоренно обновляется и расширяет человеческие возможности в организации быта, коммуникаций, образования, деятельности, профилактики здоровья (Комаров 2015: 40). Идеи, заложенные в, казалось бы, совершенно футуристических проектах домов будущего, уже сейчас проникают в нашу жизнь, и правительства современных государств при выработке решений в сфере градостроительства все больше и больше руководствуются тем, что качественная жилая среда – абсолютно необходимое условие для нормальной жизни населения. Становится понятно, что при отсутствии такой среды любое жилище – элит класса, эконом класса, даже замечательно спроектированное и имеющее великолепную архитектуру – за достаточно короткий срок превращается в трущобы. При деградации жилой среды общество маргинализируется и люмпенизируется, активная часть населения покидает такие районы и такие города. Но стихийно комфортная и уютная жилая среда не создается. Огромную и важную роль играет политика государства в жилищной сфере. Необходимы законы и правила, юридическое регулирование. Усиление воздействия общества на процесс принятия решений является необходимым условием улучшения качества жизни. Качество

жизни и развитие человека становятся при этом критерием эффективности государственного управления. И качественная жилая среда – важнейший фактор такого роста и развития.

Несмотря на специфические особенности российских городов, урбанизацию в России на высоком уровне обобщения можно считать сходной по основным стадиям с мировой урбанизацией — приоритетное развитие больших городов, субурбанизация, деурбанизация (в крупных городах), формирование агломераций и надагломерационных форм расселения (Широков 2015: 230). Развитие городов России в сложных современных условиях, в частности при сокращающихся демографических ресурсах, должно происходить на основе высоких технологий, создания полноценной городской среды и развития городского образа жизни.

В настоящее время политика всех государств направлена на экономию ресурсов, особенно невозобновляемых, а также на поддержку экологии — поэтому при строительстве и эксплуатации жилья очень важны энергосберегающие, ресурсосберегающие и экологичные технологии (Селютина, Песоцкая 2011: 79; Егорова, Селютина 2009: 15). Государство также законодательно стимулирует экономию ресурсов при эксплуатации жилья. Основные цели и задачи жилищной политики правительства современных государств видят в том, что каждый житель страны имеет право на достойное жилище по доступной цене, в месте, где он хочет жить сейчас и в перспективе, которое создает ему благоприятные условия для улучшения качества своей жизни, в безопасной и благополучной окружающей среде. Урбанизация, связанная с развитием техники, становится мало управляема, и в этих условиях оказывается недостаточно природоохранных мероприятий, проведение которых начато в городах. Нужна среда, которая способна самостоятельно регулировать жизненный процесс в запрограммированном режиме, которая изначально прогнозируется и сознательно конструируется средствами ландшафта, архитектуры и инженерии. На основе задач возникает идея «экологического» жилища, жилой среды, созданной в гармонии с природой и человеком. Архитектура, улучшающая микроклимат, преобразующая его с помощью архитектурно-ландшафтных средств, будет не только экологична, но и эстетически полноценна, поскольку несет на себе черты самобытности, обусловленной местными особенностями. В западных проектах жилья будущего заложены идеи экологичности, энергоэффективности, компактности, мобильности жилья, идеи возврата к природным формам и материалам, а также идея *sustainability* (идея,

которая предполагает, что при создании новых проектов нельзя закрывать возможности для следующих поколений). Современные попытки проектирования экологичного жилища следует расценивать как генеральное направление развития, связанное с гигиеной, техникой и с климатическим аспектом проблемы.

В последнее время пришло понимание того, что для полноценного развития город, помимо продуманной стратегии, должен обладать качественной средой. Единая система «человек – жилая ячейка – здание – двор (квартал) – микрорайон – жилой район города» и получила в последнее время название «жилая среда». Формирование среды – это формирование образа жизни. Поэтому создание определенного социального качества среды и всей системы жизнеобустройства является одним из решающих требований ко всем структурам, так или иначе задействованным в градостроительстве (Пешина 2015: 25). Город — это особым образом организованное, обитаемое жизненное пространство. Он создается (строится) и постоянно обустраивается (в этом контексте правильнее градостроительство называть градоустроительством) деятельностью людей, повседневные запросы которых и составляют собственно социальную «подоснову» сотворения городских ландшафтов. Любые фрагменты городской среды хороши, если они рождают у человека ощущение соответствия его представлениям о комфорте и удобстве (Романюк 2014: 57; Михайлюк 2015: 69). Основной характеристикой жилища перестает быть только количество квадратных метров общей площади и уровень благоустройства. В число жилищных стандартов включаются: отдельное проживание каждого домохозяйства, обеспеченность всех членов домохозяйства как минимум отдельной комнатой, а при более высоких стандартах – наличие общей комнаты.

Возрастают и дифференцируются требования как к типу и качеству жилища (квартира, односемейный дом; количество комнат в жилой единице; обеспечение не только основными коммунальными услугами, но и средствами современной связи и т.д.), так и к среде, которая его окружает (благоустройство территории, транспортная доступность, визуальная привлекательность, экологические требования и т.д.).

Современная мировая урбанистика исходит из того, что:

1) городская среда − это уже не только обеспечение жилой застройки социальной и инженерной инфраструктурой, но и многофункциональность застройки, транспортная связанность территорий, пространственная соразмерность, обеспечение доступности мест при-

ложения труда, создание полноценной среды для трудового и внетрудового общения жителей, безопасной и комфортной среды для детей и подростков, доступной среды для лиц с ограниченными возможностями и, не в последнюю очередь, – городская эстетика, которая обеспечивает визуальную привлекательность архитектурной среды;
2) при реализации жилищного строительства и формировании оптимальной для жизни среды необходимо придерживаться доминирующего концептуального подхода, основанного на триедином принципе: градостроительное проектирование – архитектура – промышленные технологии. Доминантой в этой триаде является именно градостроительное проектирование, которое должно определять пространственную структуру города, удобного и комфортного для жизни людей. Пространственная организация населенных пунктов в разрабатываемых документах территориального планирования должна отвечать разносторонним требованиям: предоставлять удобные территории для жилья, производства, управления, торговли, образования и науки, культуры, спорта, отдыха; соответствовать критериям экологической безопасности; быть эстетически привлекательной и комфортной для проживания; обеспечивать надежность и безопасность инженерной и транспортной инфраструктуры. Архитектурно-проектные решения и строительные технологии должны реализовывать градостроительные планы и отвечать современным требованиям.
Только в такой комфортной среде жизнедеятельности жилище приобретает сегодня ценность для человека.
Для специалистов в сфере жилища наличие двух категорий – коммерческого (рыночного) и социального (муниципального) жилища – стало общим местом профессионального знания. На наш взгляд, различие между ними является вполне очевидным: основные черты коммерческого жилища определяются спросом и предложением, а социальное – есть форма оказания обществом помощи в приобретении жилья менее обеспеченным своим членам. Степень социальной ориентированности жилищной системы является следствием сознательного выбора обществом той или иной жилищной политики, которая должна отвечать на вопросы – для кого, на какие средства, с помощью какого финансового механизма, какое жилище, с каким уровнем комфорта и кто будет строить? Поэтому задачей жилищной политики современной России, по нашему мнению, должно являться точное социально-имущественное адресование жилищного фонда, т.е. определение размера, уровня комфорта и стоимости, посильной для конкретных имущественных категорий населения.

В основе своеобразия коммерческого и социального жилища лежат разные концепции потребности в жилье. Для свободного рынка потребностью является лишь неудовлетворенный платежеспособный спрос на жилище определенного качества и размера. Это значит, что само по себе желание иметь жилище (спрос), не подтвержденное покупательной способностью, также как и платежеспособность, не ориентированная на приобретение жилищных услуг, не являются стимулом для рыночного предложения. Другими словами, отсутствие крыши над головой или стесненные жилищные условия, не подкрепленные финансовыми возможностями, безразличны рынку и не расцениваются как потребность.

Социальное жилище опирается на иную концепцию потребности: несоответствие между принятым минимальным жилищным стандартом и реальными жилищными условиями той части населения, которая по уровню доходов находится ниже установленной черты. Здесь улучшение жилищных условий не расценивается как потребность, если последние не хуже стандарта, а уровень дохода на одного члена семьи выше регламентируемого максимума. Таким образом, можно сказать, что коммерческое жилище движимо спросом, а социальное – предложением (возможностями общества).

Мы разделяем мнение отдельных ученых экономистов (Бузырев 2016: 186), что природу двух категорий жилища отражает процедура выбора форм владения между собственностью и арендой. Оценка предпочтений населения при выборе форм владения жилищем – один из важных предметов социологических маркетинговых исследований. В социальной сфере выбор, в принципе, делает домовладелец или орган, субсидирующий строительство или потребление, и, как правило, – в пользу аренды. Именно арендная форма обеспечивает возможность контроля заселения и эксплуатации, соблюдения стандарта и изменения фактических жилищных условий, а также позволяет регулировать контингент жителей, продлевая или прекращая действие договора аренды. Для клиента коммерческой сферы выбор формы владения – сложная и ответственная процедура. Предпочтения здесь определяются сравнительной привлекательностью аренды и домовладения, что в первую очередь зависит от соотношения стоимости найма и покупки жилья. Важным отличием свободного рынка является то, как складывается необходимое разнообразие жилищных услуг и как рынок реагирует на их недостаточность. Неудовлетворенность любого сочетания требований к жилищу и дефицитность какой-либо жилищной услуги поднимает ее стоимость, что, в свою

очередь, делает ее инвестирование более выгодным и инвестиционные ресурсы направляются именно сюда (Селютина 2010: 98). Требуемое количество жилищ каждого типа определяется величиной, при которой цена жилища равна предельным издержкам его производства. Таким образом, поддерживается необходимое соответствие типологии потребностей и средств их удовлетворения.

Другой механизм действует в секторе социального жилища. Его количественные и структурные показатели связаны с соответствующими характеристиками домохозяйств через стандарты потребления или потребительские модели. Устанавливаются определенные правила предоставления жилищ по площади, комнатности, социальному оборудованию с учетом размера домохозяйств, пола, возраста и состояния здоровья его членов. В связи с этим, социальное жилище делится на несколько категорий: семейное, для престарелых, одиночек, специализированное для инвалидов и др., а также на подкатегории: по количеству комнат и оборудованности специальными устройствами, по наличию элементов обслуживания жильцов.

Таким образом, все вышесказанное позволяет рассматривать коммерческое и социальное жилища как в равной степени необходимые подсистемы единого жилищного рынка с разной долей вмешательства нерыночных механизмов.

Наряду с отмеченными выше проблемами по обеспечению населения жильем актуальна и сопутствующая ей проблема совершенствования процесса управления жилищным строительством в современных условиях. Одним из ее элементов является прогнозирование и моделирование размещения объектов жилищного строительства и инфраструктуры. По нашему мнению, этот вопрос мог бы быть эффективно решен в случае разработки и реализации на практике методики оптимизации развития застройки и реконструкции территорий регионов (городов), которая позволит выбрать наилучшую структуру жилищного строительства, в т.ч. по плотности жилищного фонда и комфортности, с учетом соответствующего развития инфраструктуры, а также обеспечит снятие остроты жилищной проблемы и существенное повышение уровня жилищной обеспеченности в регионе (городе).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проблема недостаточной обеспеченности российских граждан жильем остается острейшей социальной проблемой, способной генерировать негативное отношение новых поколений к проводимым в

стране экономическим реформам. На наш взгляд, на рынке жилья необходимо создавать условия как для увеличения платежеспособного спроса населения через развитие различных кредитных механизмов, так и для расширения объемов предложения доступного жилья за счет увеличения объемов жилищного строительства именно в сфере доступного для массового покупателя сектора (Селютина и др. 2015: 825). В противном случае несбалансированная система мер приведет либо к скачкообразному повышению цен на жилье (в случае превышения спроса над предложением), либо к стагнации рынка жилья (в случае превышения предложения над спросом).

Во многих странах жилищные рынки являются основным механизмом обеспечения жильем, и поэтому их действенность и эффективность имеют важное значение для достижения цели устойчивого развития. Формирование благоприятной основы для устойчивого функционирования рынка жилья является обязанностью правительств. Жилищный сектор следует рассматривать как комплексную систему, в рамках которой тенденции, имеющие место в одном из ее компонентов, сказываются на эффективности деятельности других компонентов. Вмешательство со стороны правительства является необходимым условием для удовлетворения потребностей групп населения, находящихся в неблагоприятных условиях, и уязвимых групп населения, не охваченных рыночными услугами. Таким образом, следует заключить, что особенности современной государственной поддержки решения жилищной проблемы и обеспечения условий применения экономических методов регулирования рынка жилой недвижимости крупного города заключаются в реализации соответствующей системы мер, охватывающих перспективные направления и первоочередные мероприятия за счет изменения структуры нового строительства, включения в рыночный оборот средств социальных групп со средними доходами и изменения подходов к формированию концепции построения организационно-экономического механизма решения жилищной проблемы.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. БАТХЕЕВА, А.В., (2014). Проблема территориального развития России. *Политика, государство и право*, № 8, стр. 31-33.

2. БУЗЫРЕВ, В.В, СЕЛЮТИНА, Л.Г., МАРТЫНОВ, В.Ф., (2016). *Современные методы управления жилищным строительством*. Учебное пособие. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, стр. 240.

3. ЕГОРОВА М.А., СЕЛЮТИНА Л.Г., (2009). Финансовый аспект теории

эффективного управления. *Общество. Среда. Развитие (Terra Humana),* № 3, стр. 11-17.
4. КОМАРОВ, В.С., (2015). Факторы, определяющие доступность жилья для населения. *Проблемы экономики и менеджмента*, № 7 (47), стр. 39-41.
5. МИХАЙЛЮК, Д.А., (2015). Современные проблемы развития строительства жилья эконом-класса в России. *Новый университет. Серия: Экономика и право,* № 6 (52), стр. 68-70.
6. ПЕШИНА, Л.М., (2015). Проблема улучшения жилищных условий отдельных категорий граждан в Российской Федерации. *Приволжский научный вестник*, № 6-2 (46), стр. 24-26.
7. РОМАНЮК, Г.Д., (2014). Развитие рынка жилой недвижимости в регионах России (на примере Санкт-Петербурга). *Современные технологии управления,* № 6, стр. 56-60.
8. СЕЛЮТИНА, Л.Г., (2010). *Экономическая оценка инвестиций*. Учебное пособие. СПб.: СПбГИЭУ. стр. 322.
9. СЕЛЮТИНА, Л.Г., ВОЛКОВ, А.С., КАЗИЕВА, А.К., РАКОВА, В.А., ЧАЛЕНКО, А.В., ШЕРЕМЕТЬЕВ, А.В., (2015). Участие государства в решении жилищной проблемы граждан в современных условиях. *Фундаментальные исследования*, № 12-4, стр. 823-827.
10. СЕЛЮТИНА, Л.Г., ПЕСОЦКАЯ, Е.В., (2011). *Управление инновационно-инвестиционными процессами в строительстве.* СПб.: СПбГИЭУ, стр. 227.
11. ШИРОКОВ, А.С., (2015). Повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения России. *Молодой ученый,* № 12 (92), стр. 529-531.

PRESERVING CULTURAL HERITAGE – CREATE OUR FUTURE

Tatiana Maslova, Doctor of Economic Sciences, Prof.
Saint-Petersburg State Electrotechnical University «LETI», Russia

Maria Gudz, Master Faculty of Finance and Credit
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: *The report considers the actual problem of analysis of the actual state, the search technique and assessment of economic efficiency of investments with the involvement in the economic turnover of unused objects of cultural heritage of St. Petersburg, which is in poor condition on the example of the estate E. G. Igala. Authors, calculations approach to the involvement of cultural heritage objects in economic turnover with the subsequent sale of the building. Considered are the issues of valuation of cultural heritage: it is proposed to compare the results of three approaches: cost, income, comparative on the basis of the average arithmetic weighed and to set the final price by negotiation with one of the grounded methods: ball estimates or mathematical expectation. Will be developing research towards justification of the method of determining the historical and architectural value of the object of cultural heritage and the attempt of monetization (monetary value).*

Keywords: *Cultural heritage site of Saint-Petersburg; Economic efficiency of investments; Discounting; Real estate; The estate E. G. Igala*

JEL code: *R30*

СОХРАНЯЯ ОБЪЕКТЫ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ – ТВОРИМ БУДУЩЕЕ

Проф., д-р э. н. Татьяна Маслова
Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ», Россия

Магистр факультета Финансы и кредит Мария Гудз
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Резюме: *В докладе рассматривается актуальная проблема анализа фактического состояния, поиска метода и оценка экономической эффективности*

инвестиций при вовлечении в хозяйственный оборот неиспользуемых объектов культурного наследия Санкт-Петербурга, находящихся в неудовлетворительном состоянии на примере усадьбы Э.Г. Игеля. Предлагается авторский, обоснованный расчетами подход к вовлечению объектов культурного наследия в хозяйственный оборот с последующей продажей здания. Рассмотрены вопросы стоимостной оценки объектов культурного наследия: предлагается сравнивать результаты по трем подходам: затратному, доходному, сравнительному на основе средней арифметической взвешенной и устанавливать окончательную стоимость путем согласования с использованием одного из обоснованных методов: бальных оценок или математического ожидания. Предполагается развитие исследования в сторону обоснования метода определения исторической и архитектурной ценности объекта культурного наследия и попытка ее монетизации (денежной оценки).

Ключевые слова: *Дисконтирование; Недвижимость; Объекты культурного наследия Санкт-Петербурга; Усадьба Э.Г.Игеля; Экономическая эффективность инвестиций*

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность, масштабность и практическая значимость проблемы вовлечения неиспользуемых объектов недвижимости в хозяйственный оборот подтверждается чрезвычайной ценностью объектов культурного наследия (далее– ОКН) для настоящего и будущего всего человечества, фактическим состоянием исследуемых объектов в России и Санкт-Петербурге в частности, где 5% из имеющихся 897 ОКН на сегодняшний день находятся в неудовлетворительном состоянии, а также невозможностью в полной мере обеспечить ремонтно-реставрационные работы ОКНза счет средств бюджета субъекта Федерации и федеральных источников даже в Санкт-Петербурге – городе,получившем высшую оценку «1А» в рейтинге инвестиционного климата в 2016 году, когда инвестиции с преобладающей долей в объекты недвижимостивозросли на 61 млрд. рублей и составил 582,3 млрд. рублей против 521,3 млрд. рублей в 2015 году (Администрация Санкт-Петербурга 2017).Цельюисследования, представленного в докладе, является обоснование выбора метода и оценка экономической эффективности инвестиций при вовлечении в хозяйственный оборот неиспользуемых объектов культурного наследия Санкт-Петербурга, находящихся в неудовлетворительном состоянии.

Объектомисследования является – неиспользуемый, вновь выявленный объект культурного наследия, находящийся в неудовлетвори-

тельном состоянии, усадьба Э.Г.Игеля.

Теоретико-методологическую базуисследования составили труды отечественных и зарубежных ученых, а также статьи практиков, действующие нормативно-правовые документы по направлению исследования.В эмпирическую базу исследования вошли данные по непосредственному объекту исследования, полученные в результате сбора и анализа информации, представленной Комитетом имущественных отношений Санкт-Петербургаи собранной первичной информации в процессе исследования.

Практическая значимостьисследования состоит в доказанной расчетами экономической эффективности инвестиций возможности применения в Санкт-Петербурге выбранного авторского рационального метода к вовлечению неиспользуемого объекта культурного наследия усадьбы Э.Г.Игеля в хозяйственный оборот города.

1. СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ВОВЛЕЧЕНИЯ В ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ОБОРОТ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

Приоритетным направлением инвестиционной политики любого города РФ, согласно государственной стратегической цели развития экономики на период до 2030 года, является сохранение уникального исторического наследия. Сегодня поддержка объектов культурного наследия сводится не только к удовлетворению эстетических потребностей общества и сбережению объектов для будущих поколений, но и рассматривается как стратегический ресурс социально-экономического развития, как составляющая улучшения системы общественного устройства в целом.

Официальное обозначение термина «объекты культурного наследия» закреплено в статье 3 Федерального закона №73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации». «К объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры) народов Российской Федерации (далее - объекты культурного наследия) в целях настоящего Федерального закона относятся объекты недвижимого имущества (включая объекты археологического наследия) и иные объекты с исторически связанными с ними территориями, произведениями живописи, скульптуры, декоративно-прикладного искусства, объектами науки и техники и иными предметами материальной культуры, возникшие в результате исторических событий, представляющие собой ценность с точки зрения истории, археологии, архитектуры, градостроительства,

искусства и т.д.» (Собрание законодательства РФ 2002).По данным Всероссийского общества охраны памятников истории и культуры за последние 10 лет Россия потеряла 2,5 тыс. памятников. На ухудшения влияют различные факторы: природные, техногенные, антропогенные и другие, которые приводят к разрушению конструкций и материалов. Современные исследователи стали выделять еще один фактор - отсутствие пользователей памятников. Поэтому государство с каждым годом выделяет все больше средств на работы по сохранению памятников истории и культуры (график 1). Из данного рисунка видно, что финансирование данных работ за последние пять лет увеличилось на 54,6% с 23 140,0 млн. руб. до 42 380,7 млн. руб.

График 1. Динамика расходов на проведение работ по сохранению объектов культурного наследия в РФ (2011-2015 гг), млн.руб.

Источник: Составлено авторами на основе статистических данных

Проанализировав данный рынок на основе государственных докладов о состоянии культуры в Российской Федерации за 2014, 2015 и 2016 года (Министерство Культуры РФ 2016), можно выделить ряд проблем экономики культурного наследия: большой процент памятников находится в собственности государства, что сопряжено с главной для России проблемой – недофинансированием;неравномерное выделение и распределение бюджетных средств на ремонтно-реставрационные работы между всеми регионами страны;сложности введения объектов культурного наследия в рыночный оборот, то есть приспособление памятников для коммерческого использования;отсутствие механизма стимулирования частных инвестиций, гарантирующего выполнение инвестором государственной задачи по сохранению объектов культурного наследия.

Можно сделать вывод, что объем финансовых ресурсов, который не-

обходим на проведение ремонтно-реставрационных работ не соответствует реально располагаемому. Необходимо и нужно привлекать дополнительные источники финансовых ресурсов. Самым распространенным является частное инвестирование.

2. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБЪЕКТ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ УСАДЬБУ Э.Г.ИГЕЛЯ

С учетом выявленных недостатков, используя зарубежный опыт, в Санкт-Петербурге разрабатывают программу передачи в аренду ОКН по ставке «1 рубль за 1 квадратный метр». В ее основе принят аналогичный опыт города Москвы (Правительство Москвы 2012). Над данной программой работает Комитет имущественных отношений Санкт-Петербурга (далее – КИО). В статье рассматриваются три подхода к вовлечению ОКН в хозяйственный оборот. Их условия представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Сравнительная таблица условий, используемых в подходах к вовлечению ОКН в хозяйственный оборот

Условия	Подход 1	Подход 2	Подход 3
Начальная цена торгов	1 руб. в год за объект	Не ниже рыночной ставки арендной платы	1 руб. в год за объект
Срок, на который заключается договор аренды	*Не предусматривается*	49 лет	10 лет
Установленный срок для проведения работ по реконструкции объекта	7 лет (в т.ч. срок для согласования проектной документации – 2 года)	5 лет (возможно продление этого срока на 1 год с взиманием штрафных санкций в размере половины годовой арендной платы).	5 лет (в т.ч. срок для согласования проектной документации – 2 года)

Изменение стоимости аренды	Не предусматривается в течение всего периода действия договора	Ставка годовой арендной платы в размере 1 руб. за кв.м устанавливается после подписания разрешения на ввод объекта в эксплуатацию и/или акта приемки работ.	После истечения 5 лет арендная плата рассчитывается по методике, утвержденной законом СПб от 14.07.2004 № 387-58
Приобретение арендатором права сдавать объект в субаренду.	Приобретается после проведения работ по сохранению объекта в установленный срок	Приобретается после проведения работ по сохранению объекта в установленный срок	Приобретается после проведения работ по сохранению объекта в установленный срок

Источник: Таблица составлена авторами, на основе собранной информации

Оценка экономической эффективности инвестиций была произведена по объекту недвижимости, который относится к вновь выявленным ОКН Санкт-Петербурга – усадьба Э.Г.Игеля. Выбранный объект недвижимости относится к региональным памятникам архитектуры 1849 года, обладает уникальностью, так как является единственным ОКН Санкт-Петербурга, выполненным в стиле эклектики в Петроградском районе (Собака.ru2013). Изучив историю строительства данного объекта недвижимости и его современное состояние,с помощью укрупненных ресурсных норм и расценок в рамках исследования была рассчитана сумма затрат инвестора на ремонтно-реставрационные работы, которая составила201 717 226,4 руб (Министерство Культуры РФ 2003).

При определении арендной платы за рассматриваемый объект культурного наследия применялась методикаопределенная в законе Санкт-Петербурга № 149-51 «О порядке определения арендной платы за объекты нежилого фонда, арендодателем которых является Санкт-Петербург» (Законодательное Собрание Санкт-Петербурга 2004). Годовая арендная плата за объект приняты в размере 31 587 081 руб. (данные по арендной плате предоставлены КИО).

Оценка экономической эффективности проектов была произведена с помощью динамических методов: NPV, IRR, MIRR, PI, Pb (Ример 2012). Норма дисконта была рассчитана с помощью средневзвешен-

ной стоимости капитала (метод WACC). Выполненные расчеты показателей эффективности для четырех вариантов проекта систематизированы в таблице 2.Расчеты выполнялись последовательно: сначала была произведена оценка экономической эффективности проектов без продажи здания инвестору.Получились следующие результаты: выгодным для инвестора был вариант 1, а для бюджета города Санкт-Петербурга был выгоден вариант 3, так как он предполагал получение дополнительной статьи доходов бюджета – в виде арендных платежей за земельный участок, на котором находится объект культурного наследия,и обеспечивал поступления в бюджет в размере - 417 400,480 тыс. руб.

Таблица 2.

Показатели эффективности инвестиционного проекта

Наименование показателя	NPV	IRR	MIRR	Pb	PI	Бюджетная эффективность
Ед.изм.	тыс.руб.	%	%	года	руб.	тыс.руб.
Вариант 1	130576,66	0,365	0,22	6 лет и 5 месяцев	1,97	352421,390
Вариант 2	66551,31	0,2725	0,17	7 лет и 1 месяц	1,28	412675,860
Вариант 3	62473,17	0,27	0,17	7 лет и 1 месяц	1,26	417400,480
Вариант 4	162976,66	0,377	0,22	6 лет и 5 месяцев	2,21	586486,950

Источник: Таблица составлена авторами, на основе выполненных расчетов

Вариант проекта, который был выгоден инвестору, не был эффективен для города, поэтому авторы предложили оценить экономическую и бюджетную эффективность следующего проекта (вариант 4), который предполагает продажу здания в конце срока аренды инвестору, что обеспечит приток денежных средств в бюджет и даст возможность арендатору продать это здание в любой момент времени, так как право собственности переходит к нему. Для этого была определена с помощью трех подходов (затратный, доходный и сравнительный) стоимость рассматриваемого ОКН. Была найдена информация по продаже аналогичных зданий (аналоги – офисные здания класса «А») и проведен анализ рынка объекта оценки. По варианту 4 полу-

чены следующие результаты: NPV для инвестора равен 162 976 660 рублей, NPV для бюджета Санкт-Петербурга - 586 486 950 рублей. Если сравнить данный вариант с тремя предыдущими, можно также увидеть, что поток денежных средств, который получит бюджет города Санкт-Петербурга и инвестор больше, чем у трех других вариантов проекта.Подход к вовлечению ОКН в хозяйственный оборот, предлагаемый КИО Санкт-Петербурга с последующей продажей здания, позволит обеспечить эффективное использование городской недвижимости, а с другой стороны развивать такие важные для общества сферы, как инвестирование и сохранение объектов культурного наследия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вовлечение объектов культурного наследия в хозяйственный оборот позволит обеспечить:эффективное использование государственной недвижимости;создание благоприятного инвестиционного климата;перенаправление части бюджетных денег на другие важные государственные цели, дав возможность частным инвесторам отреставрировать исторические здания. В результате проведенных расчетов, авторами был предложен следующий метод вовлечения объектов культурного наследия в хозяйственный оборот: начальная цена торгов – 1 рубль за кв.м.; срок заключения договора аренды – 10 лет; срок ремонтно-реставрационных работ – 5 лет; после истечении срока ремонта арендная ставка за объект рассчитывает по методике, утвержденной законом Санкт-Петербурга от 14.07.2004 № 387-38; по истечении срока арендного договора объект недвижимости по рыночной цене продается инвестору.

Основная проблема, которая должна быть решена при разработке метода обеспечения оценки объектов культурного наследия – это оценка вклада нематериальной составляющей в стоимость памятников архитектуры. Для решения данной проблемы необходимо привлечь не только специалистов в области искусствоведения, но и ученых, занимающихся вопросами рыночного ценообразования и оценки недвижимости и нематериальных активов.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. АДМИНИСТРАЦИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, (2017). *Оценка инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга в рейтинге российских регионов.* [online]. [20.04.2017]. Доступен:http://gov.spb.ru.

2. ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ СОБРАНИЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, (2004). ***Закон Санкт-Петербурга от 14.07.2004 N 387-58 (ред. от 13.03.2013) „О методике определения арендной платы за объекты нежилого фонда, арендодателем которых является Санкт-Петербург“.***[online]. [05.05.2017]. Доступен: www.gov.spb.ru/law.

3. МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ РФ, (2003). *ТЕР-2001. Т. 2. Нормативные документы в сфере охраны объектов культурного наследия*. СПб.:Береста,стр. 42-52.

4. МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ РФ, (2016). *Государственныйдоклад о состоянии культуры в РФ в 2015 и 2016 года.*[online]. [20.04.2017]. Доступен: http://mkrf.ru/report.ru.

5. ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ, (2012). *Постановление Правительства от 24.01.2012 №12-ПП «Об утверждении Положения о предоставлении в аренду объектов культурного наследия города Москвы, находящихся в неудовлетворительном состоянии».*[online]. [24.04.2017]. Доступен: http://base.garant.ru.

6. РИМЕР, М., (2012).*Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов/Под ред.М.И.Римера.-4-е изд., перераб. и доп*. СПб.: Питер, стр. 125-200.

7. СОБАКА.RU, (2013). *История особняка Э.Г.Игеля.*[online]. [29.04.2017]. Доступен: https://droogie.ru/spot/osobnyak-ernesta-igelya.

8. СОБРАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, (2002). *Федеральный закон от 25.06.2002 № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации»*, Собрание законодательства РФ, № 26, стр. 2344.

APPENDIX ON THE FAIR VALUATION OF REAL ESTATE PROPERTY, STATED IN THE FINANCIAL STATEMENTS

Nadya Kostova, Ph.D., Professor
University of Economics - Varna, Bulgaria

Abstract: *The normative legislation of the valuation and financial reporting is principles based and does not include specific valuation rules. The valuation of real estate property, stated in the financial statements, using the fair value model, is debatable, as it assumes: the application of a type of value, adequate to the requirements of the accountancy legislation; compliance with the accepted real estate property classification in accordance with the accounting standards; the use of appropriate approaches and methods in valuing the type of real estate property; the preparation of a valuation report in accordance with IFRS and the applicable base in relation to the statement of real estate property in the financial statements, accounted for using the fair value method.*

Keywords: *Buildings; Fair value; Investment properties; Non-current assets, announced for sale; Real estate properties*

JEL code*: M41*

ПРИЛОЖЕНИЕ НА СПРАВЕДЛИВАТА СТОЙНОСТ ПРИ ОЦЕНЯВАНЕ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ, ОПОВЕСТЯВАНИ ВЪВ ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ

Проф. д-р Надя Костова
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *Нормативната уредба на оценяването и на финансовата отчетност е изградена на принципна база и не съдържа конкретни правила за оценките. Оценяването на недвижими имоти, оповестявани във финансовите отчети по справедлива стойност е дискусионно, тъй като предполага: прилагане на вид оценка, адекватна на изискванията на счетоводното законодателство; съобразяване с възприетото класифициране на недвижимите имоти според изискванията на счетоводните стандарти; използването на подходи и методи на оценяване, кореспондиращи с вида на оценявания недвижим имот; изготвяне на доклад за оценка според изискванията на Международните стандарти за оценяване и на приложимата база за изготвяне на финансовите отчети по отношение оповестяването в тях на недвижими имоти, отчитани по справедлива стойност.*

Ключови думи: *Инвестиционни имоти; Недвижими имоти; Нетекущи активи, обявени за продажба; Сгради; Справедлива стойност.*

ВЪВЕДЕНИЕ

Счетоводната стойност на активите често се различава от тяхната цена на придобиване, справедлива, възстановима, нетна реализируема, стойност в употреба, настояща или друга стойност. Заради огромната значимост която има информацията от финансовите отчети за потребителите, различните счетоводни стандарти изискват към датата на финансовия отчет, активите да бъдат представяни по точно определена оценка. Една от тези възможни оценки е справедливата стойност.

В българската оценителска практика се прилагат Международните стандарти за оценяване (МСО), приети и публикувани от Съвета за международни стандарти за оценяване. Актуалното към момента издание на МСО е значително изменено спрямо предходното и влиза в сила от 01.07.2017 г. То има основна цел да засили доверието на ползвателите на оценителски услуги в оценките в т.ч. и за целите на финансовите отчети.

МСО и Европейските стандарти за оценяване (ЕСО) не се стремят да предоставят конкретни норми и правила за оценки за целите на финансовата отчетност, а предпочитат да подкрепят приемането или съгласуването на нормите с Международните счетоводни стандарти (МСС). МСС също не съдържат конкретни правила за оценяване. Това неминуемо създава затруднения, в резултат на които се констатират слабости при оценяването на недвижими имоти, извършвано за целите на финансовите отчети. По-често срещаните трудности при изготвянето на оценките касаят:

• прилагането на вид оценка, отговаряща на изискванията на счетоводното законодателство;

• съобразяването на оценяването с класифицирането на недвижимите имоти според изискванията на счетоводните стандарти;

• използването на подход на оценяване, който да кореспондира с вида на оценявания недвижим имот и с неговата класификация в счетоводния баланс (отчета за финансовото състояние);

• изготвянето на доклад за оценка, чието съдържание е хармонизирано в пълна степен с изискванията на МСО за докладване и с изискванията на МСС и на Националните счетоводни стандарти (НСС) за оповестяване на информация във финансовите отчети на недвижимите имоти, в случаите когато се изисква оценка по справедлива

стойност.
Затова настоящият доклад цели на база различното дефиниране на справедливата стойност според оценителската и счетоводната нормативна уредба, да представи някои дискусионни въпроси при оценяването на недвижимите имоти като обект на финансово отчитане, които да провокират оценителите и да подпомогнат тяхната дейност. За целите на изследването проблемите са обособени в две групи.

1. ПРОБЛЕМИ ПО ДЕФИНИРАНЕТО НА СПРАВЕДЛИВАТА СТОЙНОСТ И ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕТО НА ОЦЕНКИТЕ

Първият проблем касае дефинирането на справедливата стойност в оценителската и в счетоводната нормативна уредба.
Важно значение за оценяването има т. нар. „база на стойността“. Според §20.1 (а) от новия МСО 104 Бази на стойност, базите на стойността, дефинирани в МСО са шест: пазарна стойност (оценената сума, срещу която даден актив или пасив би трябвало да се прехвърли към датата на оценката чрез сделка при пазарни условия между желаещ купувач и желаещ продавач, след подходящ маркетинг, при което всяка от страните е действала информирано, благоразумно и без принуда - §30.1) ; пазарен наем; справедлива стойност (оценената сума за прехвърляне на актив или пасив между идентифицирани, информирани и желаещи страни, която отразява съответните интереси на тези страни- §50.1); инвестиционна стойност; синергична стойност и ликвидационна стойност.
МСО 104 извежда справедливата стойност като по-широко понятие от пазарната стойност, въпреки че в много случаи справедливата стойност за две страни е равна на тази, която може да се получи на пазара.
Дефинирането на справедлива стойност в нормативната уредба на финансовата отчетност е различно от горепосоченото според МСО. Въпреки наличието на недостатъци на отчитането по справедлива стойност (Филипова 2008: 2-7), Бордът за Международни счетоводни стандарти през май 2011 г. публикува МСФО 13 Оценка по справедлива стойност (IFRS 13 Fair Value Measurement). Определението в него за справедлива стойност е като цената, която би била получена при продажба на актив или заплатена за прехвърляне на пасив между участници на пазара чрез обичайна сделка към датата на измерване. Американските счетоводни стандарти (SFAS) по сходен начин регламентират справедливата стойност.
В общите разпоредби към НСС (в сила от 01.01.2016г.), справедли-

вата стойност е регламентирана като оценъчна база и представлява сумата за която даден актив може да бъде разменен, или даден пасив да бъде уреден, в сделка между информирани и желаещи осъществяването на сделката страни при справедливи пазарни условия. НСС не съдържат детайлна уредба на спведливата стойност, но според т. 3.2., б.б. на СС 1 – Представяне на финансови отчети, вярно и честно представяне е постигнато, когато за нерешени въпроси в НСС предприятието е избрало и прилагало счетоводна политика в съответствие с МСС. Следователно предприятията в България, прилагащи НСС, по отношение на справедливата стойност е целесъобразно да се съобразяват с изискванията на МСФО 13.

Оценителите трябва да познават основните моменти свързани със справедливата стойност, които въвежда МСФО 13 и връзката му с Международните стандарти за оценяване. МСФО 13 налага нови концепции за: "участници на пазара", "най-доброто използване" и „йерархия на използваната информация за определяне на стойността".

На база горепосоченото биха могли да се направят два важни извода:

• справедливата стойност според счетоводното законодателство (МСФО 13 и Общи разпоредби към НСС) е дефинирана различно от справедливата стойност в МСО;

• справедливата стойност според счетоводното законодателство като цяло съответства на пазарната стойност по смисъла на МСО.

Съветът за международни стандарти за оценяване в предходното издание на Рамката на МСО изрично споделяше, а и ЕСО сочат, че изискването за справедливата стойност по МСС по принцип е спазено от оценителя, възприел метода на пазарната стойност, но справедлива стойност и пазарна стойност не са синоними, особено при обстоятелства, когато пазарната стойност не може лесно да се определи.

В обобщение на този въпрос би могло да се каже, че когато оценителите извършват оценка на недвижими имоти по справедлива стойност за целите на финансовите отчети, следва да прилагат като база на стойността справедливата стойност, така както е уредена в МСС/НСС, което от своя страна принципно в общ план съответства на пазарната стойност според МСО.

Вторият проблем опира до съобразяване на оценяването на недвижими имоти с неговия целеви аспект.

В случаите когато оценката е предназначена за целите на финансовата отчетност, оценката трябва да се извърши при съобразяване както с нормативната уредба касаеща оценяването, така и със счетоводната

нормативна уредба - Закон за счетоводството и приложимите стандарти за изготвяне на финансовите отчети - НСС или МСС. На база очакването, че МСФО 13 ще повлияе на независимите оценители, особено на недвижими имоти чрез промени в процесите и процедурите за определяне на справедливата стойност (IFRS 13 Fair Value Measurement- 21 st Century Real Estate Values Implications for the Real Estate and Construction Industry), оценителите трябва да приложат такова оценяване, с което да се осигурят необходимите изисквания за оповестяванията във финансовите отчети, касаещи недвижимите имоти. Затова е необходимо да познават детайлните изисквания на отделните стандарти при оценяването на недвижими имоти, но следва да вземат под внимание и още едно обстоятелство – в НСС и в МСС, въпросът за използването на справедливата стойност не е уреден по абсолютно идентичен начин (Костова 2013: 22-37). Това неминуемо затруднява работата на оценителите в България и още веднъж доказва, че справедливата стойност се нарежда може би сред най-дискусионните икономически категории.

2. ПРОБЛЕМИ, СВЪРЗАНИ С ОЦЕНЯВАНЕТО НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ КАТО ОБЕКТ НА ОТЧИТАНЕ И ОПОВЕСТЯВАНЕ ВЪВ ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ

Първият въпрос в тази насока е свързан с оценяването на недвижими имоти като обект на отчитане.

Тук акцентът се поставя върху обекта на оценяване - да се определи справедливата стойност на недвижимите имоти на предприятието към даден момент. В по-конкретен план при оценяването на недвижими имоти за целите на финансовата отчетност считаме, че е задължително оценителите да вземат под внимание три съображения:

• дали финансовият отчет се изготвя в условието на предположението за действащо или недействащо предприятие по смисъла на чл. 26, ал1, т.1 от Закона за счетоводството;

• дали недвижимите имоти се очаква да бъдат оповестени във финасовия отчет като текущи или нетекущи активи ;

• ако недвижимите имоти са с характер на нетекущи активи, дали представляват сгради или земи по смисъла на МСС16 Имоти, машини съоръжения/СС16 – Дълготрайни материални активи или са инвестиционни имоти по смисъла на МСС40/СС40 – Инвестиционни имоти.

За оценяването на активите е изключително важно дали предприятието се оценява като действащо или не (§200.3,(а) от МСО 104 Бази на

стойност). При изпълнение на принципа „действащо предприятие“, активите се признават и измерват на база очакването предприятието да възстанови техните стойности в нормален ход на бизнеса. В тази връзка, основно изходно положение за оценителя следва да бъде и обстоятелството дали стойността на недвижимия имот изразява размера на средствата, които могат да се възстановят и какъв е начинът на нейното възстановяване към датата на финансовия отчет: чрез продажбата им или чрез употребата му. Според §110.1 на новия МСО 410 Имоти за разработване, „Счетоводното третиране на имот за разработване може да варира в зависимост от класифицирането му от отчетната единица (например, дали се държи за продажба, за ползване от собственика му или като инвестиционен имот). Това може да засегне изискванията за оценка, и поради това класификацията и съответните счетоводни изисквания следва да бъдат определени преди да се избере подходящ метод за оценка.“ Тук въпросът опира до адекватно класифициране на недвижимите имоти като обект на оценка, имайки предвид принципното класифициране в счетоводния баланс (отчета за финансовото състояние) на активите на текущи и нетекущи.

Когато недвижимият имот е нетекущ актив, но е обявен обявен за продажба или когато предприятието е недействащо, то тогава той е с характер на текущ актив. В този случай оценката не следва да бъде по справедлива стойност, а трябва да се приложи или т. нар. „нетна реализируема стойност“ по смисъла на счетоводното законодателство (когато е обявен за продажба) или да се направи оценка по ликвидационна стойност (когато предприятието е недействащо).

Ако недвижимият имот е оповестен като нетекущ актив е необходимо да се прецени дали представлява сграда или земя по смисъла на МСС16/СС16 или инвестиционен имот по смисъла на МСС40/СС40 (виж §60.1 от новия МСО 400 Права върху недвижими имоти). Когато се класифицира като сграда, той се характеризира като дълготраен материален актив (ДМА), отчитан по справедлива стойност в резултат на прилагане на алтернативния подход за последващи оценки съгласно МСС 16 или в резултат на придобиване при бизнескомбинация съгласно СС 22 – Бизнескомбинации или МСФО 3 Бизнес Комбинации. Когато недвижимият имот има характер на инвестиционен имот, отчитан по справедлива стойност се прилагат изискванията на МСС 40, респективно СС 40.

Вторият проблем е свързан с методологията на оценяване на недвижимите имоти за целите на финансовата отчетност.

Въпросът, касаещ методологията на оценяването е изключително об-

ширен, но в неговите рамки като най-значими и дискусионни моменти биха могли да се открият:

- приложимия подход и метод за оценяване;
- допускнията, правени от оценителя;
- използваните информационни източници;
- концепцията за „най-доброто използване на актива“.

МСФО 13 не предписва подходи и методи за оценка, които трябва да бъдат използвани във всеки конкретен случай и обстоятелство. Основното изискване е, техниката за измерване на справедливата стойност, да е подходяща за обстоятелствата и да има достатъчно данни за нейното използване. В изпълнение на това изискване независимите оценители следва да приложат конкретни методи и оценъчни техники, които биха дали възможност за най-точна оценка на справедливата стойност на актива в съответствие с концепцията за „най-доброто използване“.

Във връзка с приложения от оценителя подход и метод на оценка, от гледна точка на изискванията за съпоставимост като качествена характеристика на финансовите отчети, МСФО 13 изисква техниките за оценка, използвани за измерване на справедливата стойност да се прилагат последователно във времето, за да има сравнимост на информацията за текущия спрямо предходни отчетни периоди. Промени в техниките за оценяване са подходящи само, ако промяната ще доведе до по-добри резултати при измерване на справедливата стойност при дадените конкретни обстоятелства.

Във връзка с методологията на оценяване са важни и допусканията на оценителя. Новият МСО 101 Обхват на работата, разграничава допусканията на съществени и специални (§20.2, (л)). Базата на стойността е декларация за основното допускане при оценката. При оценка на недижими имоти за целите на финансовото отчитане трябва ясно да се посочи конкретната база на стойността, която да бъде съобразена не с дефинираните в МСО бази за стойността, а с използваните в счетоводните стандарти бази за оценки.

Освен базата на стойността има и други допускани обстоятелства, които разумно могат да бъдат приети за факти в контекста на обхвата на оценката. Тези допускания могат да окажат значително влияние върху стойността - вида на оценявания актив; неговото състояние към момента на оценката и др., но е задължително съществените допускания, свързани с недвижимия имот да включват (§200.3 от МСО 104 Бази на стойност):

- допускане, че предприятието е действащо или обратно – че не е

действащо;
• допускане, че недвижимите имоти, използвани в предприятието, се прехвърлят без самото предприятие, самостоятелно или като група;
• допускане, че индивидуално оценяваният недвижим имот се прехвърля заедно с други допълващи активи като единица, генерираща доходи.
Когато при допускането се приемат факти, различни от съществуващите към датата на оценката, те се класифицират като специални допускания по смисъла на МСО (§200.4 от МСО 104 Бази на стойност). Действащият до 01.07.2017г. МСО 300 Оценки за целите на финансовата отчетност препоръчваше, че не е подходящо оценки за целите на финансовите отчети, да се изготвят въз основа на специални допускания. Новият МСО 104 Бази на стойност не съдържа подобни препоръки и дори §200.4 от МСО 104 предлага някои неизчерпателни примери за специални допускания.
В счетоводните стандарти са дадени препоръки за ползването на така наречените „информационни източници“ (§ 25 и сл. от МССЗ6 Обезценка на активи), които да се използват при формирането на оценката на недвижимите имоти. МСС предполагат справедливата стойност да е основана на най-добрата налична информация. В хода на оценяването трябва да се има предвид, че МСФО 13 изисква йерархично групиране на базовата информация, използвана за определяне на справедливата стойност в три нива, независимо от прилагания подход и метод на измерване: ниво 1- база: некоригирани (пазарни) цени на активен пазар за сходни активи и пасиви, до които предприятието има достъп и може да получи към датата на оценяване; ниво 2- база: измерими стойности, различни от котираните цени, които могът да бъдат получени чрез пряко или непряко наблюдение; ниво 3- база: ненаблюдавани стойности, т. е. изходни данни за активи и пасиви, които не могат да бъдат използвани чрез наблюдение. Оценителите трябва да се стремят към използване на външни източници и е задължително според счетоводното законодателство да категоризират използваната базова инфорнация в подходящото йерархично ниво.
Изходните положения за справедливата стойност, изложени в МСФО 13 съдържат специфични изисквания, свързани с концепцията за „най-доброто използване“. Тази концепция е заложена като една от предпоставките за стойността и в новия МСО 104 Бази на стойност (§140). МСФО 13 предполага, че настоящата употреба на даден актив в предприятието е обикновено най-доброто използване, освен ако пазар или други фактори предполагат, че друго използване на този

актив от пазарните участници би увеличило неговата стойност. Най-доброто използване означава използването на актива да е физически възможно, правно допустимо и финансово осъществимо. Интересен момент в МСФО 13 е липсата на изискване предприятието да извършва изчерпателно търсене на други потенциални приложения на актива, ако няма доказателства, които предполагат, че сегашното му използване не е най-доброто използване.

Третият проблем е свързан с изготвянето на доклад за оценка по справедлива стойност съобразен с изискванията на счетоводната нормативна уредба за оповестяване на информация във финансовите отчети**.**

В случаите когато оценката е предназначена за целите на финансовите отчети, оценителят трябва да отчете един съществен въпрос –потребителите на тези отчети. Кръгът от потребители не може да не повлияе като се вземе предвид факта, че нуждите им от информация от една страна са различни, а от друга, съществува необходимост те да бъдат задоволени в най-висока степен (Шкарич-Йованович 2011: 10-11). В края на септември 2010 г. бе публикуван текстът от заключителната фаза А на проекта за ревизия на Концептуалната рамка на финансовата отчетност към МСС (Cairns 2010). Заключението по първата фаза разграничава широкия кръг потребители на: основни и други. Целта на финансовите отчети е съществено променена – да предоставят информация за отчитащото се предприятие, която да е полезна главно за основните потребители - настоящи и потенциални инвеститори и кредитори при вземане на решения относно влагането на ресурси в предприятието. Тези потребители определено се вълнуват от оценките, по които се оповестяват активите и пасивите, в т.ч. и от оценката по справедлива стойност. Оценителите трябва да познават изискването на МСФО 13 - във финансовите отчети да се посочи йерархичното ниво на активите и пасивите, измервани по тяхната справедлива стойност. Освен това съществуват значителни изисквания за оповестяване, които се прилагат на всяко ниво в йерархията, за да могат потребителите да оценят надеждността на оценяването на справедливата стойност (Брезоева 2012: 395-397). Особено обширни оповестявания се изискват, когато оценките са разработени на база информация от ниво 3 на йерархията, където оценката се извършва при условията на неактивен пазар. С цел да се подпомогне работатата на оценителите при издаването на доклада за оценка, в следващата таблица е направен опит да се обобщят изискванията за оповестяване по отношение на справедливата стойност във финансовите отчети на предприятието.

Таблица 1

Изисквания към оповестяванията на справедливата стойност в годишните финансови отчети на база информацията от оценителските доклади

Оповестявания за йерархични нива 1, 2 и 3:
• справедливата стойност на недвижимия имот към датата на счетоводния баланс (отчета за финансовото състояние);
• ниво от йерархията на справедливата стойност и прехвърляния между нивата;
• дали най-ефективното и най-добро използване на недвижимия имот се различава от използването му в момента.
Оповестявания за йерархични нива 2 и 3:
• описание на техниката за оценяване на недвижимия имот (изисква се оповестяване и ако предприятието си е променило подхода или метода на оценяване);
• входяща информация, използвана за оценяване на справедливата стойност на недвижимия имот.
• Оповестявания за йерархично ниво 3:
• количествена инфрмация относно значимите входящи данни, достъпни за наблюдение, използвани за оценяване на справедливата стойност на недвижимия имот;
• равнение между началните и крайните салда, касаещи недвижимия имот;
• оисание на процеса на оценяване на недвижимия имот;
• опсание на чувствителността на оценката на справедливата стойност на недвижимия имот. (това оповестяване представя взаимовръзката между значимите ненаблюдаеми входящи данни, когато оценката не е еднократна, а се прави през всеки отчетен период, т. е. когато оценката е еднократна – не се изисква такова оповестяване).

Източник: МСФО 13 Оценяване по справедлива стойност

В обобщение може да се каже, че в оценителския доклад предназначен за използване във финансовите отчети следва да се посочи достатъчно информация относно оценката на недвижимите имоти, за да може изготвящото финансовия отчет предприятие да направи адекватни оповестявания.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение, влиянието на всички горепосочени проблеми, съображения и изисквания върху оценяването трябва да бъде съгласувано и основано на база всеобщото разбиране за процеса на оценяване. Професионалната оценка разчита на това оценителят да оцени обекта в неговия конкретен контекст, като проучи и провери всички въпроси, имащи значение за стойността му. От изключителна важност е да има разбиране и сигурност относно компетенциите на оценителите и за това дали един оценител притежава достатъчно познания за всички фактори и е квалифициран да извърши оценката. Безспорно, МСФО 13 и новите МСО са предизвикателство към оценяването и се очаква да повлияят върху него. Влиянието би могло да бъде по посока на:

- нарастване на отговорностите на независимите оценители;
- повишаване на оценителските компетенции и
- промяна в оценителската практика.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. БРЕЗОЕВА, Б. и др. (2012) Приложен коментар на МСС, Счетоводство, Книга-годишник. София: ИК Труд и право, стр. 395-397.
2. Закон за счетоводството. Обн. ДВ, бр. 95, (2015), посл. изм. и доп. бр. 97, (2016), в сила от 01.01.2017 г.
3. КОСТОВА, Н. (2013) Организационни и методологически аспекти на оценката на предприятие. Варна: Унив. изд. Наука и икономика - Икономически Унивеситет.
4. Международни стандарти за оценяване [online]. [2017-09-13]. Достъпен: http://ciab-bg.com.
5. Международни счетоводни стандарти, приетите в съответствие с Регламент (ЕО) 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета от 19 юли 2002 г. за прилагането на Международните счетоводни стандарти и включват 6.
Международните счетоводни стандарти (International Accounting Standards (IAS), Международните стандарти за финансова отчетност (International Financial Reporting Standards (IFRS) и свързаните с тях тълкувания (SIC-IFRIC interpretations), последващите изменения на тези стандарти и свързаните с тях тълкувания, бъдещите стандарти и свързаните с тях тълкувания, издадени или приети от Съвета по международните счетоводни стандарти (International Accounting Standards Board (IASB).
6. Национални счетоводни стандарти. Обн., ДВ, бр. 3, (2016), в сила от 01.01.2016 г.
7. ФИЛИПОВА, Ф. (2008) Отново за справедливата стойност в счетоводството. Български счетоводител, бр. 22, стр. 2-7.
8. ШКАРИЧ – ЙОВАНОВИЧ, КАТА. (2011) Отговорни лица за качеството

на финансовата отчетност. ИДЕС, бр. 7 стр. 10-11.
9. CAIRNS, DAVID. The Conceptual Framework. The International Working Paper, 22 June 2010.
10. European valuation standarts (EVS). [online]. [2017-09-13]. Достъпен: http://www.tegova.org/en/p4912ae3909e49.
11. IFRS 13 Fair Value Measurement-21 st Century Real Estate Values Implications for the Real Estate and Construction Industry. [online]. [2017-09-13]. Достъпен: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/.

DIRECTIONS AND ECONOMIC PECULIARITIES OF UPDATES (REPRODUCTION) OF RESIDENTIAL REAL ESTATE IN THE RUSSIAN FEDERATION

Elena Shiyan, Ph.D., Assoc. Prof.
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: *The article considers the main forms of renewal (reproduction) of residential real estate in the Russian Federation, the specifics of financing projects for the reproduction of residential real estate, as well as the aggravation of financing problems and the growth in the number of facilities that need to be replicated. As examples, the directions of reproduction of housing stock in large Russian cities are given. In particular, the work will touch upon the experience of implementing the renovation program in Moscow. However, the possibilities of implementing such programs depend very much on the value of the land plot and can only be adapted in those regions where there is a concentration of residential real estate with a high land value that needs to be updated.*

Keywords: *New construction; Renovation; Residential property*

JEL code*: O18*

НАПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОБНОВЛЕНИЯ (ВОСПРОИЗВОДСТВА) ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Доц., к. э. н. Елена Шиян
Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Россия

Резюме: *В статье рассмотрены основные формы обновления (воспроизводства) жилой недвижимости в Российской Федерации, особенности финансирования проектов воспроизводства жилой недвижимости, а так же обострение проблем финансирования и роста числа объектов, нуждающихся в воспроизводстве. В качестве примеров приводятся направления воспроизводства жилищного фонда в крупных российских городах. В том числе в работе затронут опыт реализации программы реновации в Москве. Однако возможности реализации подобных программ очень сильно зависят от стоимости земельного участка и могут быть адаптированы только в*

тех регионах, где имеется концентрация нуждающейся в обновлении жилой недвижимости с высокой стоимостью земли.

Ключевые слова: *Жилая недвижимость; Новое строительство; Реконструкция*

ВВЕДЕНИЕ

Строительная отрасль и жилищно-коммунальный комплекс (ЖКХ) считаются базовыми отраслями в российской экономике и в совокупности составляют порядка 17 процентов валового внутреннего продукта (ВВП) РФ. В строительстве традиционно занято более 10 процентов работоспособного населения России. Около 10 процентов составляет доля ВВП, создаваемого архитектурно-строительным комплексом, характеристики и уровень развития которого обусловливает технический уровень и качество возводимых в стране объектов, в значительной мере влияет на экономику страны в целом, ее мощь и обороноспособность (Шиян, Тоцкая 2017).

На долю жилищного строительства приходится около 90 процентов объемов строительства в стране. И это связано с тем, что ранее сектор жилищного строительства в нашей стране по своим объемам и темпам длительное время занимал значительно меньшую долю ВВП в отличие от экономики развитых стран. Имеется значительный объем неудовлетворенного спроса. Так, на одного россиянина теперь приходится в среднем 20,7 кв. м жилых помещений, в то время как на каждого жителя перенаселенного Китая - порядка 27 кв. м, а гражданина США - 70 кв. м. Одним из направлений развития жилищной политики стало смещение акцентов в сторону строительства доступного жилья экономического класса. Более 80 процентов жилой недвижимости в РФ находится в частной собственности, что способствует более ответственному отношению к управлению жилищным фондом (Концепция ФЦП 2010).

В условиях командно-административной экономики государство несло ответственность за сохранение переданного ему в управление жилищного фонда. Трансформация форм собственности 1992 г. внесла значительные изменения в строительство и ЖКХ, в результате которых государство постепенно передает ответственность за сохранение жилых и нежилых помещений их собственникам. За эти годы в стране сформировались первичные и вторичные рынки жилой и нежилой недвижимости. Выявились различные проблемы на этих рынках, связанные с имущественным расслоением и снижением

реальных доходов населения во многих регионах страны. Большая часть жилой недвижимости, переданная населению в собственность в ходе приватизации, не прошла капитальный ремонт и нуждается в сохранении и устранении последствий физического износа.

1. СОСТОЯНИЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В научной литературе наряду с понятием «жилая недвижимость» используется другой термин «жилищный фонд», однако его толкование более широкое и вбирает в себя понятие «жилая недвижимость». Жилищный фонд включает все жилые помещения, включая гостиницы, общежития, маневренный фонд, дома-интернаты, квартиры и служебные жилые помещения и другое, предназначенное для постоянного (в течение года) проживания граждан (Шиян, Тоцкая 2017).

Жилищный фонд России не удовлетворяет современным потребностям и не соответствует приемлемому качеству жизни многих жителей страны. Так, около 62% жилых домов построено свыше 30 лет назад, 50 % домов в малых городах не имеет инженерного обеспечения. В половине российских регионов более 60% водопроводных, канализационных, тепловых, электрических сетей и подстанций требует замены (Вагапов 2010).

В результате эксплуатации и действия природно-климатических факторов жилье изнашивается. За многолетний период эксплуатации архитектурно-строительные, конструктивно-планировочные и технические решения зданий могут сильно устареть. На рынке возникает предложение современного жилья с более высоким функционально-потребительским качеством, лучшим местом расположения, уровнем благоустройства территории.

2. ФОРМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В целях сохранности жилищного фонда и повышения его эксплуатационных характеристик надо проводить целый комплекс мероприятий как по осмотру, так и по проведению различных ремонтов, реконструкцию и модернизацию объектов недвижимости. В зарубежной и отечественной практике выделяют методы сохранения и обновления жилой недвижимости. Это текущий и капитальный ремонт; модернизация; реконструкция; новое строительство вместо снесенного объекта (Шиян, Тоцкая 2017).

Воспроизводство жилищного фонда – это совокупность действий по предотвращению износа (обновлению) объектов жилой недвижимости. К экстенсивным формам воспроизводства относят новое строительство и расширение, а к интенсивным – техническое перевооружение, модернизация и реконструкция. Таким образом, для жилой недвижимости это новое строительство и реконструкция.

Вопросы поддержания зданий в сохранности связаны с проведением ремонтов. Текущий профилактический ремонт, необходимость в проведении которого возникает через 3 года, является основой повышения долговечности здания. В срочном порядке проводят текущий непредвиденный ремонт. Капитальный ремонт зданий не затрагивает фундамент и стены, но должен устранить неисправности всех изношенных элементов и заменить их на более экономичные и надежные. Капитальный ремонт может быть комплексным и выборочным. Комплексный капитальный ремонт проводят в более ценных зданиях. Выборочный охватывает отдельные конструктивные элементы здания.

Оттягивание сроков проведения ремонтов жилой недвижимости необратимо приводит к нарастанию физического и морального износов. Поэтому многие здания нуждаются в реконструкции. Для памятников должна проводиться, как правило, реконструкция с сохранением прежнего облика здания. Сформировавшийся к настоящему моменту региональный механизм управления памятниками в недостаточной степени отвечает задачам сохранения объектов культурного наследия и максимального вовлечения их в экономический оборот (Шиян, Терентьева 2014).

В настоящее время не столько капитальный ремонт, сколько реконструкция и новое строительство должны решить вопросы сохранения и воспроизводства жилищного фонда в РФ.

3. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ОБНОВЛЕНИЯ (ВОСПРОИЗВОДСТВА) ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ

Концепция федеральной целевой программы «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010 - 2020 годы» была разработана и утверждена Правительством РФ в феврале 2010г. (далее ФЦП). В данной ФЦП ставится целый ряд задач, среди которых можно выделить в качестве значимых те, что связаны с обновлением (воспроизводством) жилой недвижимости. В ФЦП отмечена необходимость обеспечения про-

ведения соответствующих современным требованиям капитальных ремонтов жилых домов, включая требование энергоэффективности; участие федеральных органов власти в региональных программах, рассчитанных на длительный срок и в пределах одного года.

Социальная напряженность в обществе будет нарастать в связи с обострением проблемы сохранности и воспроизводства жилищного фонда, осознанием необходимости обновления жилой недвижимости. Финансовое решение вопросов по обновлению (воспроизводству) жилой недвижимости в рыночной экономике смещается с государства на собственника недвижимости. И здесь можно отметить опыт многих зарубежных стран по льготному кредитованию проектов реконструкции жилой недвижимости, что учтено при разработке данной ФЦП. Ее реализация рассчитана на несколько этапов и постепенный переход от полного государственного финансирования региональных программ к привлечению других источников финансирования. Это и средства собственников жилой недвижимости, отчасти аккумулированные в региональных фондах модернизации ЖКХ, а так же заемные средства и инвестиции крупных девелоперов.

В жилищном хозяйстве в целях осуществления реконструкции жилищного фонда предполагается создать действенный механизм реконструкции соответственно для жилья, которое введено в эксплуатацию начиная с 1992 года или строительство которого началось с 1992 года, и жилья, которое введено в эксплуатацию до 1992 года или строительство которого началось до 1992 года.

Юридический статус ветхого и аварийного жилья регулируется Жилищным Кодексом РФ. Государство должно обеспечить переселенцев равноценными новыми квартирами. Региональные адресные программы по переселению граждан из аварийного жилья устанавливаются положениями ФЗ от 21.07.2007 № 185 «О фонде содействия реформированию ЖКХ» (Фонд содействия реформированию ЖКХ,2013). Однако это касается жилья, признанного таковым до конца 2012 года. Так, согласно ФЗ от 26.02.2010 «О расселении ветхого жилья», жители аварийных домов имеют право на получение нового жилья. Программа предусматривала действие до 2015 года, однако была продолжена еще на два года, до 31.09.2017. Остальные объекты ложатся тяжелым бременем на региональные власти.

Из всех регионов РФ только возможности регионального бюджета города Москвы позволят осуществить масштабную программу реновации. Программа реновации была принята 1 августа 2017 года, первоначально в нее вошли 5 144 дома общей площадью около 16

млн кв.м. Программа коснется около 1 млн москвичей и предусматривает расселение свыше 350 тыс. квартир. Завершить ее планируется к 2032 году.

В третьем городе страны, Новосибирске, действуют две муниципальные целевые программы, направленные на расселение ветхого жилья. Но необходимо на порядок больше финансовых средств. И даже продажа на аукционах за минимальные суммы земельных участков в центральной части города с некоторым количеством ветхих домов не способна решить этой масштабной проблемы. Спад инвестиционной деятельности в стране привел к крайне низкой активности застройщиков и девелоперов, к нежеланию застройщиков и девелоперов осваивать и расселять целые кварталы жилой недвижимости.

И даже второй центр страны, Санкт-Петербург, не готов к масштабным программам реновации. К тому же там проблема осложняется необходимостью поддержания технического и внешнего состояния жилой недвижимости в историческом центре города за счет бюджетных средств всех уровней.

Необходимо предусмотреть финансовое обеспечение реализации мероприятий по реконструкции жилищного фонда каждой из указанных групп (до 1992г. и после 1992 г.), используя различные источники. Это не только средства собственников, но различные бюджетные и коммерческие ассигнования, в том числе путем кредитования (Концепция ФЦП 2010). Так, на заключительном этапе реализации ФЦП в 2016-2020 годы предусматривается переход к системе финансирования реконструкции жилищного фонда за счет собственников жилья при значительном сокращении субсидий со стороны бюджетов всех уровней на проведение реконструкции многоквартирных домов, а также осуществление крупномасштабных инвестиций в коммунальную инфраструктуру и масштабное привлечение инвесторов. Заинтересованность застройщиков и девелоперов должна активно формироваться местной администрацией.

Пока основной объем финансирования, направленный на обновление (воспроизводство) жилой недвижимости придется направлять собственникам этих помещений. Государственные формы поддержки этой сферы уменьшаются. Поэтому отмечены резкие сокращения числа домов, прошедших капитальный ремонт, реконструкцию. И значимость работы Государственной корпорации – Фонда содействия реформированию ЖКХ – в таких условиях резко возрастает.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Принятие решения на законодательном уровне положения об обязательных отчислениях на капитальный ремонт жилых зданий и установление минимальных тарифов в регионах должны только отчасти решить вопрос о привлечении средств на воспроизводство зданий за счет собственников. Но работа региональных операторов не позволит быстро решить вопросы в сфере ЖКХ. Замечаний заслуживают и ограничения по возможности выбора специального счета дома. Очень большой объем работ и проектов по сохранению и воспроизводству должен быть реализован в кратчайшие сроки. Однако финансовые ресурсы ограничены и бремя смещается на собственников жилых зданий (Шиян, Тоцкая 2017). Во многих регионах очень сомнительны перспективы широкого привлечения застройщиков и девелоперов в программы комплексной застройки и расселения ветхого жилья.

Дифференциация территориальных рынков жилья, обусловленная природно-экологическими, социально-экономическими и транспортными факторами, требует детальной проработки комплексных жилищных программ в регионах. И роль государства не должна смещаться только к законотворчеству. Масштабное привлечение инвесторов в эту сферу возможно в рамках эффективной градостроительной политики в ведущих регионах страны.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. АДМИНИСТРАЦИЯ ПЕТРОПАВЛОВСК - КАМЧАТСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА, (2010). *Концепция федеральной целевой программы «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010 - 2020 годы» (Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 февраля 2010г. № 102-р).* [online]. [2017-20-10]. Доступен:http://pkgo.ru/reforma_jkh.html.

2. ВАГАПОВ, С.Ю., (2010). *Жилищное строительство в России: проблемы и пути их решения.* [online]. [2017-20-09]. Доступен: http://www.science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010/vagapov_gil.htm.

3. ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ – ФОНД СОДЕЙСТВИЯ РЕФОРМИРОВАНИЮ ЖКХ, (2013). *О фонде.* [online]. [2017-20-10]. Доступен:http://fondgkh.ru/o-fonde/.

4. ШИЯН, Е.И., ТЕРЕНТЬЕВА, А.А., (2014). Социально-экономические аспекты сохранения и реконструкции историко-культурного наследия (на примере мечети Новониколаевского магометанского общества в г. Новосибирске). *Экономика и социум: социально-экономические аспекты раз-*

вития современного государства. – Е-Журнал. Основной раздел, том 10, № 1. [online]. [2017-20-01]. Доступен: http://www.iupr.ru/osnovnoy_razdel__1_10__2014_g_/.
5. ШИЯН, Е.И., ТОЦКАЯ, Н.Г., (2017). Проблемы и современные особенности воспроизводства жилищного фонда в Российской Федерации. *ЖКХ: вектор стратегического развития на современном этапе: Межвузовская научно-практическая конференция с международным участием.* Новосибирск: НГАСУ(Сибстрин), стр. 223-227.

KEY PERFORMANCE INDICATORS AS A TOOL OF PERFORMANCE MEASUREMENT OF REAL ESTATE BY LOCAL GOVERNMENT IN POLAND

Magdalena Kowalczyk, Ph.D., Assist. Prof.
Poznan University of Economics and Business, Poland

Abstract: *Assets play a significant role in operations carried out by local government. According to the statutory scope of activities of local government, each local government is obliged to possess some fixed assets, to a smaller or greater extent. Assets include land, facilities, buildings, appliances and equipment necessary for proper execution of local government tasks.*
However, a crucial problem relies on the lack of sufficient information, on the issue of local government assets, that would facilitate their performance measurement. Another concern rests in the possibility to compare the results with other communes in Poland.
Due to the above, the herein study constitutes an attempt to create a set of Key Performance Indicators, that would facilitate performance measurement of the fixed assets – especially real estate, management by local government. Compilation a set of Key Performance Indicators common for all local governments in Poland on the central level would allow for comparison of the results from specific communes.
Local governments on the commune level constitute the subject of herein study and Key Performance Indicators are its object. The study is based on literature study and case study.

Key words: *Fixed Assets; Key Performance Indicators; Local Government; Real Estate; Performance Measurement.*

JEL Code: *H70*

INTRODUCTION

Public sector reforms are occurring throughout the world in an effort to improve the efficiency, effectiveness, responsiveness and accountability of the public service. Local government reform, as a subset to the overall reform process, has been implemented in an attempt to increase transparency of this agencies empowered with providing essential services to our communities. (Pilcher 2005: 451)
Functioning of the local government is integrally connected with the possession of proper assets, both fixed and current ones. The legislator imposed on the local governments a number of obligations considering for

example health protection, local public transportation, welfare services; in order to execute the abovementioned tasks, it is necessary to hold relevant resources, in particular real estates that constitute the basic component of fixed assets in communes.

Possession of common assets by the local government determines their independence. Revenues from the assets however, are not included in the local government main revenues, but constitute own revenues. Their share in the general structure of revenues is quite small, but the book value of assets may be significant. (Filpiak 2011: 186)

Revenues from real estates of the local government include also: rent, lease, fees on the perpetual usufruct or management of lands constituting the commune's property, incomes from the sale of commune real estates. Real estates of the local government that are used for execution of tasks for the benefit of local community are under permanent management. Local governments incur a fee on permanent management; the amount of fee oscillates between 0,1% and 1,0% of the real estate value. Thus the question arises: how to assess the performance measurement of these real estates? The local government fee on permanent management is not proportionate to the amount of rent that can be gained on the commercial use of such real estate.

That is the reason for using non-financial indicators, in particular social indicators that allow for evaluation of all the real estate resources of the local government unit in different aspects. Evaluation of the real estate effectiveness is a crucial issue as local government units are obliged to use them reasonably. (Kowalczyk 2016: 210)

The aim of the herein study is an attempt to present Key Performance Indicators, that shall allow for the real estate performance measurement – assets of the local government, in particular real estates.

Local governments constitute the subject of herein study and Key Performance Indicators are its object.

The study comprises of three parts – the first one presents the scope of documentation on the real estates that constitute the components of local government assets; the second one describes Performance Measurement, task budget and balanced scorecardfrom the point of view of possibilities to use the real estate evaluation in local governments; the last part constitutes an attempt to present the possibilities of implementing the Key Performance Indicators in local governments as a tool of real estate perfomance measurement in local governments.

The tendency in many countries during the last decades has been to a more active management of real estate within both the private and the public

sectors. From the perspective of real estate management the situation of a local, regional or national government is in many respects similar to that of a large manufacturing corporation. Both need large amounts of real estate to carry out their activities. (Lind, Lindqvist 2005: 179)

1. DOCUMENTATION ON THE ASSETS OF LOCAL GOVERNMENTS

Local government authorities are obliged by the legislator to prepare a number of documents on financial resources management and the possessed assets. However, according to J. Kotlińska, the assets are not presented properly in these documents. The documents that provide information on the local government assets are:

- consolidated balance sheet of the local government,
- information on the state of local government assets,
- plan of using the real estates,
- a long-term program on managing housing resources of the commune,
- additional information on the real estate in the register of lands and buildings and in the state register of lands.

Data included in the documents are presented in the sense of value or value and amount. In addition, some of the documents indicate the technical and legal state of the assets. According to J. Kotlińskam these documents do not constitute a good basis for rational real estate management. (Kotlińska 2014: 175-176)

According to article 267 of the act on public finance, management board of the local government shall present information on the state of local government, including:

- data on the local government rights of ownership,
- data on:

◊ property rights other than ownership, including in particular limited property rights, perpetual usufruct, liabilities, shares in companies, stocks,

- data on changes to the state of common assets,
- data on incomes from the execution of ownership rights and other property rights and from the execution of possession,
- other data and information on any occurrences that can influence on the state of local government assets. (art. 267 of the act on public finance)

According to B. Filpiak, the report on the state of commune assets shall include the components included in table 1.

Table 1.
Structure of the report on the state of common assets according to B. Filpiak

Component of the report	Description
Introduction	Presentation of the aim of the report, its informatory relations, data sources, the chosen method, legal base and potential receivers.
Characteristics of the state of possession	The information shall in particular consider: • surface area of the common lands and their characteristics, • amount of housing resources and their characteristics, • owned buildings and facilities and their characteristics, • other common premises related with the local government own tasks, for example: public cementaries, theatres etc., • parts of the technical infrastructure, such as for example sewage treatment plant, water stations and water systems, • other infrastructure premises.
Information on the changes to common state in comparison to the previous year	Indication of an increase and decrease in the state of common assets together with the reasons of the changes.
Information on the assets management	In particular information on the realised revenues for the specific budgetary year, with division into the local government, organizational unit and the subordinated units.
Information on the expenses on the common assets	Information included in the local government budget and financial schemes or records of the organizational units for the specific budgetary year.
Assets depreciation	Presented from the point of view of value, reflected in the depreciation.
Projected revenues from common assets	Planned revenues for the new budgetary year with division into the specific local government and organizational units and the subordinated ones.
Expenses on the common assets	Expenses included in the budget or schemes for the new budgetary year with division into the specific local government or organizational units and the subordinated ones.
Other data and information	Information on the occurrences that may influence on the state of common assets.

Tables	The ex post conception (on 3 years) and ex ante conception (the planned year) with division into: • description of the assets by classification groups, • measurement units, • number and value, • way of exploitation (usufruct, prepetual usufruct, lease, rent and others), • revenues and expenses.

Source: own elaboration based on Filipiak (2009: 283 – 284)

Nevertheless, the information included even in the detailed report on the state of common assets are not sufficient for evaluation of the possessed assets, in particular real estates. Due to that it is essential to use non-financial measures that allow for evaluation of the assets possessed by the local government.

2. PERFORMANCE MEASUREMENT, TASK - ORIENTED BUDGET AND BALANCED SCORECARD – IN THE EVALUATION OF THE REAL ESTATE EXPLOITATION IN THE LOCAL GOVERNMENTS

W. Skoczylas enumerates a number of approaches towards the procedure of setting goals, tasks and monitoring their performance in the local governments. It is possible to distinguish three conceptions included in the task-oriented budget, balanced scorecard and Performance Measurement. The task-oriented budget, according to W. Skoczylas, enables managing the commune operations by means of tasks, and thus allows for answering the following questions:

- What operations is the commune planning to carry out?
- What are the reasons for carrying out these operations and what is the commune going to achieve through their execution?
- What resources do the commune need to perform the operations?

Due to the above, the task-oriented budget constitutes the basis for assessing the importance, effectivess, economy and efficiency. (Skoczylas 2011: 176)

However, as the indicators used in the task-oriented budget do not demonstrate the connection between the mission and strategy, it is now more and more popular in practice to make an attempt to develop a system of indicators that use the concept of Performance Measurement or Balanced Scorecard. (Skoczylas 2011: 183)

Using balanced scorecard in local government have positive outcomes,

such as: clarifying strategic goals; integrating goals across departments; setting performance measures within a more strategic context; narrowing measures to those most meaningful and manageable; complementing financial measures of past performance with operational measures that drive future performance; and providing link between the organistion's mission and strategy. (Kloot and Martin 2000, Chan 2004; Niven 2006 in: Northcott, Taulapapa 2012: 169)

Performance measurement is itself a part of how an organization is managed, it also has to provide value to customers and other stakeholders. Performance measurement has become something of an industry in recent years. Many organizations spend millions of pounds providing a myriad of measures, making it difficult for managers to pick the ones that really matter. (Moullin 2007: 181)

The local government must ensure that the implementation of Performance Measurement cover five areas to achieve good results: firstly, organizational aims and objectives, and the mechanisms that have been put in place to measure and monitor goal attainment; secondly, the strategies or the processes used to implement and measure the achievement of the strategies such a strategic planning performance indicators and budgeting, thirdly, performance target setting and measurement of effectiveness and efficiency; fourthly, a punishment and reward system for consequences from achievement or failure to achieve the performance targets; and fifthly, information flow to enable the organization to learn from its experience. (Jurnali, Siti – Nabiha 2015: 354)

W. Skoczylas believes that the unit achieves success when it is properly led in terms of the strategy (efficiency), rationally uses the resources (effectiveness) and is able to react to the ongoing changes at any times. The performance can thus be presented as an action or as a result of the action, as book value or production, operational value. The ambiguity results from the fact that it embraces the actions, potential of operations and past, current and future operations. In this sense, the Performance Measurement constitutes new sets of indicators used for the evaluation of operations effectiveness and the potential of achievements in different areas of the local government activities. (Skoczylas 2012: 242)

According to W. Skoczylas, the non-financial indicators distinguished by resources can consider:

- tangible resources, included in the balance sheet tangible resources (lands, buildings and facilities, machines and equipment, stocks);
- intangible resources, including most of all human resources, customers, organization (process and innovation).

The non-financial indicators shall be developed and joined into groups in order to measure the amount of resources and their quality, mutual proportions and links and the performance measurement. (Skoczylas 2008: 180 – 181)
Key Performance Indicators constitute an example of non-financial indicators that can be used for evaluation of the real estate exploitation in the local government.

3. KEY PERFOMANCE INDICATORS IN THE LOCAL GOVERNMENTS

In today's society both public and private organizations, and their citizens are required to be "accountable". Customer satisfaction, quality management and cost effectiveness all affect how accountability is defined and measured. Accountability relies on the ability to provide an account of one's actions – whether it is via a financial report or some other method. (Pilcher 2005: 453)
Key Performance Indicators are always rates, ratios, averages or percentages; they are never raw numbers. Raw numbers are valuable to web analytics reporting to be sure, but because they don't provide context, they are less powerful than Key Performance Indicators. (Peterson 2006: 8)
Key Performance Indicators form the cornerstone of effective public sector performance reporting and are fundamental to public accountability. When performance is tracked, measured and reported in annual service plan reports and other performance documents, the public is able to see how well reporting organization is reaching its goals and how public services are being delivered. Key Performance Indicators which are relevant to help the organization make informed management decision and can promote dialogue and the sharing of good practices in turn help organizations to better gauge themselves relative to how well others in their sector are doing similar goals.
Relevant Key Performance Indicators have five main characteristics, they:

1. relate to the organization's purpose and priorities;
2. link with the organization's activities and the outcomes of those activities;
3. influence the organization's decision – making;
4. include widely used benchmarks, where appropriate; and
5. are meaningful and useful to the organization's key internal and external stakeholders. (Doyle 2010: 2)

Key Performance Indicators, according to Parmenter, are the indicators that concentrate on the aspects of the organization's functioning that are

of basic importance for the current and future success of the organization. (Parmenter 2015: 33)
Parmenter defines seven main features of the KPI that are presented in the table 2 below.

Table 2.

Main features of the Key Perfomance Indicators

No.	Feature	Characteristics
1.	*Non-financial*	Non-financial measures
2.	*Current*	Measured very often
3.	*Supervised by the president of the board*	The president of the board and higher management take actions on their basis
4.	*Simple*	All the employees understand the measures and alle the necessary correction actions
5.	*Team-based*	Responsibility can be assigned to a team or group of teams that cooperate with each other
6.	*Significant importance*	Are of significant influence for the organization (for more than one concept of the balanced scorecard)
7.	*Limited dark side*	Encourage to take relevant actions

Source: own elaboration based on: Parmenter (2015: 37)

Adoption of Key Performance Indicators can be instrumental, but is also isomorphic, following management fashion, and has been used for legitimization. Implementation of Key Performance Indicators requires strong support, both human and non – human, if their introduction is to be effective. (Ferry at al.., p. 1)
Many entities are working with the wrong measures, many of which are incorrectly termed key performance indicators (KPIs).There are four types of performance measures:

1. Key result indicators (KRIs) tell how you have done in a balanced – scorecard perspective or critical success factor.
2. Result indicators (RIs) tell you what you have done.
3. Performance indicators (PIs) tell you what to do.
4. KPIs tell you what to do to increase performance dramatically.

Performance measures used by organizations are, therefore, a mix of these four types. (Parmenter 2012: 71)
Table 3 below presents examples of non-financial indicators that may be

used for evaluation of the effectiveness of real estate management in local government used as Key Performance Indicators.

Table 3

Examples of social indicators used for evaluating the effectiveness of real estate management in local government units

Buildings and constructions	Examples of social indicators	Interpretation
Expressway	• Number of drivers using expressway • Number of the newly acquired residents (due to neighborhood of expressway) • Number of the newly acquired investors (due to development of infrastructure) • Number of trees/bushes planted along the expressway	Increase of indicators will constitute a positive trend
Sports facilities	• Number of organized sports events • Number of residents using the facility • Number of sports facilities (for example stadium) per 1 resident	Increase of indicators will constitute a positive trend
Education facilities	• Number of students using the facility in terms of classes • Number of extra curriculum classes (additional classes) • Number of students taking additional classes	Increase of indicators will constitute a positive trend
Cultural facilities	• Number of persons using the institution services within 1 year • Number of cultural events organized in the institution building	Increase of indicators will constitute a positive trend

Source: Kowalczyk (2016: 209)

Ireland constitutes an example of the state that developed a set of Key Performance Indicators for the local governments „Performance Indicators in Local Authorites", enable comparison of the achieved results in different areas of the local government operations.

The aim of the indicators is to provide information on performance for each individual authority that can be used to compare outputs/outcomes across the various local authorities. These indicators attempt to deliver a common approach to measurement and benchmarking and the availability of the information is intended to support all local authorities to improve the services they provide to local communities. (NOAC – report, 2015: 12)

In terms of operations related with the real estate, housing and roads constitute the areas that are evaluated. The housing are includes 6 indicators and the roads area includes 3 indicators – table 4.

Table 4.

Examples of Key Performance Indicators – real estate

Area	Indicator
Housing	Total social housing dwellings
	Private Rented Sector Inspections; Long-term Homeless Adults
	Average re-letting time and cost, maintenance cost by unit, Roads kilometers that have received a Pavement Surface Condition Index
Roads	Ratings in Pavement Surface Condition Index (PSCI) – regional roads, primary roads, secondary roads, local tertiary roads
	Regional roads grants works
	% Motor tax transactions conducted online

Source: own elaboration based on (NOAC – report, 2015: 23 – 43)

A set of indicators prepared in accordance with this method enables comparison of the outcomes achieved by the specific local governments. Moreover, it is important that these indicators allow for evaluation of the effectiveness of the resources hat are difficult to measure.

CONCLUSION

Real estates constitute the basic component of the local government assets that is essential for the performance of tasks imposed by the legislator. However, it is very difficult to evaluate the effectiveness of common real estate exploitation. Due to their specific nature, real estates of the local government shall not be evaluated in the same manner as commercial real estates.

One of the assumptions of New Public Management is to strive to the effective management of the resources owned by the public finance sector. That is why the search for tools, that enable to evaluate the effectiveness of the local government' real estate exploitation is of crucial importance. Key Performance Indicators constitute an example of such tool that can be used for this aim.

BIBLIOGRAPHY

1. DOYLE J., (2010). Guide for developing relevant Key Performance Indicators for public sector reporting, *Office of the Auditor General of British Columbia*.
2. FERRY L., MURPHY P., ZAKARIA Z., ZAKARIA Z., (2015). Implementing Key Performance Indicators in Government Agency: A typical story? *Journal of Finance and Management in Public Services*, Volume 14. Number 2. (pp. 1 – 15)
3. FILIPIAK B., (2009). Metodyka kompleksowej oceny gospodarki finansowej jednostki samorządu terytorialnego, *Difin*, Warszawa.
4. FILIPIAK, B., (2011). Local government finance. New current and prospective challenges *Difin,* Warszawa.
5. JURNALI T., SITI – NABIHA A. K., (2015). Performance Management System for local government, *The Indonesian Experience, Global Business Review*, 16 (3). (pp. 351 – 363)
6. KOTLIŃSKA, J., (2014). Endogenous conditions for real estate management of local government*, Roczniki Ekonomiczne Kujawsko - Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy*, Issue 7. (pp. 172 – 191)
7. KOWALCZYK M., (2016). Analysis of real estate management effectiveness in the polish local government units, *Contruction enterpreneuership and real property, Science and Economic*, Warna. (pp. 198 – 211)
8. LIND H., LINDQVIST T., (2005). Real estate management in the Swedish public sector, *Journal of Corporate Real Estate*, Vol. 7 No. 2. (pp. 178 – 190)
9. MOULLIN M., (2007). *Performance measurement definitions. Linking performance measurement and organizational excellence*, International Journal of Health Care, Quality Assurance, Vol. 20, No. 3. (pp. 181 – 183)
10. NIVEN P. R., (2003). Balanced scorecard step - by – step for government and nonprofit agencies, 2nd ed., *John Wiley & Sons, Hoboken*.
11. NOAC Report, Performance Indicators in Local Authorities *2014*, *National Oversight and Audit Commission*.
12. NORTHCOTT D., TAULAPAPA T. M., (2012). Using the balanced scorecard to manage performance in public sector organizations, *International Journal of Public Sector Management*, Vol. 25. (pp. 166 – 187)
13. PARMENTER D., (2012). Key Performance Indicators for government and nonprofit agencies. Implementing winning KPIs, *John Wiley & Sons, Inc*, New Jersey.
14. PARMENTER D., (2015). Kluczowe wskaźniki efektywności (KPI). Tworzenie, wdrażanie i stosowanie, *Helion S.A*.
15. PETERSON E. T., (2006). *The big book of Key Performance Indicators*.
16. PILCHER R., (2005). Local government financial key performance indicators – not so relevant, reliable and accountable, *International Journal of Productivity and Performance Management*, Vol. 54 No 5/6.
17. SKOCZYLAS W., (2008). Typologia wskaźników niefinansowych w badaniach analitycznych, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i*

Zarządzania, Nr 1, Szczecin. (pp. 177 – 187)
18. SKOCZYLAS W., (2011). Mierniki monitorowania celów i zadań jednostki samorządu terytorialnego, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia*, Nr 669, Szczecin. (pp. 173 – 184)
19. SKOCZYLAS W., (2012). Performance Measurement w tworzeniu wartości małych i średnich przedsiębiorstw, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* Nr 56, Szczecin. (pp. 235 – 248)
20. *Ustawa o finansach publicznych* z dnia 27 sierpnia 2009 r. (Dz. U. 2009 Nr 157 poz. 1240.

ON CERTAIN ASPECTS OF APPLYING INTERNATIONAL STANDARDS FOR PROPERTY VALUATION IN COUNTRIES WITH ECONOMY IN TRANSIT

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

Abstract: *The article discusses the challenges of adapting international property valuation standards to the national legal and regulatory framework in countries with economy in transit. These standards are conceptual and discursive in nature, which circumstance complicates their application for practical purposes in property appraisals. The article presents a classification for property valuation standards according to their distinctive features such as geographical scope, the level of mandatory and the depth of detail. The author substantiates the relevance and necessity to develop national valuation standards, suggesting their indicative structure as well as some specific steps to adapt international standards to national property appraisal practices.*

Keywords: *Property valuation; Types of standards; Valuation standards; Value bases*

JFL code: *F53, O19, R30, R38*

INTRODUCTION

It is becoming more and more obvious against the background of the developments in valuation activities in diverse countries that it is necessary to establish common valuation principles and approaches, to develop uniform rules for regulation of valuer activities and uniform requirements concerning valuer qualifications, skills and experience. Most countries independently arrived at the conclusion regarding the necessity to develop general valuation rules and standards. On many occasions, this understanding was born during major economic shocks and crises where valuers were considered the party to blame, whether directly or indirectly. This paper discusses the hypothetic impossibility to directly apply international standards in countries with economy in transit. The author of this paper identifies and examines the scientific and practical challenge of adapting international standards to the national legal and regulatory framework and to local property appraisal practices and substantiates the necessity for the development of national standards in this sphere.

1. CLASSIFICATION OF PROPERTY VALUATION STANDARDS: TYPES AND DISTINCTIVE FEATURES

The international community generally treats standards as a tool ensuring technical as well as social, informational and organizational continuity throughout the chain along which products and services move from their suppliers to their consumers and at all stages of the product/service lifecycle (Nesterov 2008). Standards are an arrangement that balances the interests of product/service providers and recipients with those of authorities. Next to regulation, the established standards set uniform statutory requirements to standardization targets and procedures for application of laws and regulations. In the author's opinion, it should be understood for the purpose of giving a definition to the term *standards* that, *from a legal perspective, standards are a set of voluntarily observed requirements concerning the way a certain process has to be performed, while conventional wisdom sees them as a set of mandatory instructions for doing certain work, producing certain products or delivering certain services.* All experts and professionals active in a certain sphere or in a certain professional segment will only observe the established standards, provided they are properly trained, given a possibility to go through advanced training courses and certified as qualifying professionals.

Although property valuation is a comparatively young professional segment, we can state that quite many standards are already in existence in that sphere; Mikerin and Artemenkov (2008) suggested the following classification of the standards depending on their content:

- Disciplinary and ethical standards;
- Defining standards, i.e. standards providing definitions for essential terms and notions used in valuations;
- Standards describing the valuation process (providing recommendations regarding the scope of information required for an appraisal exercise, for examination of the property being appraised, for use of best practices);
- Technical standards describing particular valuation methods, approaches and procedures.

For valuation standards, the author hereof suggests a classification which takes into account their content as well their geographical scope, mandatory/not mandatory nature and depth of detail (Table 1).

At present, there are three groups of the property valuation standards that can be considered international: International Valuation Standards (IVS), European Valuation Standards (EVS) and Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (USPAP). The USPAP originating from the United States can be considered international, although they are formally

national/regional standards only binding for valuers in the USA and in Canada (with some comments). The process of implementing international standards is rather complex and not quite clear, and most obviously it will be quite lengthy. Even the real estate markets of the EU member states which are bound by multiple uniform directives and regulations differ in their development level and abide by different appraisal culture and specific features. Former socialist states, which are also active members of the European Group of Valuer's Associations (TEGoVA), are characterised with even more differences in their approaches to EVS application. Many non-European states are often more interested in USPAP, which differ considerably from EVS.

Although valuation standards are not mandatory in most cases, non-compliance with the established standards exposes appraisers and users of their deliverables to legal and financial risks. Problems may arise because the professional performing the appraisal exercise is not sufficiently experienced or skilled, or (s)he has used an arguable appraisal methodology, or the market analysis has been performed inadequately and the appraised value is not correct, or the valuer has not obtained adequate professional liability insurance to reimburse the client for possible damages, or the professional ethic code has not been observed and the fact might lead to a hidden conflict of interest. The appraiser may be given incomplete or false information for valuation purposes; a false or misleading appraisal report may be published without a reference to the valuer, thus impairing the valuer's professional reputation and business interests, with a potential of damage to the client.

Table 1.

Classification of Valuation Standards

Type of the standard	Distinctive features underlying classification		
	Geographical scope	Mandatory/ Not mandatory	Depth of detail / Standard-setting organization
International Valuation Standards (IVS)	Global (the Americas, Europe, Asia, Australia and New Zeeland)	Recommended	General approaches, underlying principles, requirements to real property valuation/ International Valuation Standards Council (IVSC)

Type of the standard	Distinctive features underlying classification		
	Geographical scope	Mandatory/ Not mandatory	Depth of detail / Standard-setting organization
European Valuation Standards (EVS)	Regional (only for professional associations in the European states)	Recommended	Approaches, underlying principles, requirements to real property valuation/ TEGoVA
Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (USPAP)	National & regional (USA and also Canada with certain amendments)	Mandatory	More detailed / Appraisal Foundation; subject to approval by the US Congress
National Valuation Standards (NVS)	Within each individual state	Mandatory for all appraisers	More detailed/ The authority/(ies) in charge of regulating appraisal activities; subject to approval by the national government
Standards of particular public associations of appraisers	Within the particular nation's public association of appraisers	Mandatory for all members of the concerned association of appraisers	More detailed than the national standards/ Professional associations of appraisers
Standards of appraisal enterprises	Within the appraisal enterprise/ company	Mandatory for appraisers in the concerned enterprise/ company	Detailed (in the nature of a manual/ instructions)/ Appraisal enterprise/ company
Personal standards of professional appraisers	For the concerned appraiser	For the concerned appraiser	The most detailed/ The appraiser

Source: Produced by the author of this paper

2. THE METHODOLOGY AND PRACTICAL ASPECTS OF APPLYINGINTERNATIONAL VALUATION STANDARDS IN COUNTRIES WITH ECONOMY IN TRANSIT

The author believes it necessary to dwell on the aspects discussed below, while considering a possibility of applying international valuation standards for appraisals in countries with economy in transit. All valuation standards underpinned by the *neoclassical valuation theory* are *a compendium of best*

international practices, according to the developers of those standards. However, application of those standards in real life can be challenging for beginners and even for seasoned valuers. The challenge arises because of unclear definitions, lack of consistency in wordings used in the standards, use of terminology typical of financial statements, lacking classification of appraised value types, etc. Mismatches between the EVS and IVS definitions for bases of value and ongoing changes in valuation terminology can be confusing for a practicing valuer. To be able to adapt international valuation standards to the reality of the countries with economy in transit it would be necessary to develop valuation theory in those countries through improvement of professional terminology, introduction of clear definitions for diverse value types, development of valuation approaches, improvement of practical property appraisal procedures for particular and most popular appraisal situations, establishment of uniform requirements to valuer qualifications.

A major problem causing complications in the implementation of international standards is incorrect translations to locally used (national) languages. The reasons are multiple: (1) the concerned local language may lack terms (words) for proper rendition of the terminology used in international standards; (2) the concerned country may lack adequate legal and regulatory framework and professional terminology, thus making it impossible to translate international standards correctly; (3) professionals in charge of producing the translation may lack proper skills or expertise. The author hereof discusses diverse concerns associated with implementation of international valuation standards in more detail in (Buzu 2012: 98-108).

Certain conclusions can be drawn from the comparison of IVS, EVS, USPAP and the national standards of some countries in terms of their structure and content: (1) the analysed standards differ mainly in their depth of detail for the procedures to examine valuation targets and operations to be performed therewith, to identify value drivers; (2) the depth of detail and focus is determined in standards by the nation's reality and specifics (legal and regulatory framework, social and economic development level, the role traditionally played by the government in regulation of valuation activities).

EVS and IVS were developed by professional associations and thus they are not binding for individual states; neither are they a subject of international economic law. To be able to directly regulate the relations arising from delivery of property valuation services, international valuation standards have to be recognized by individual states through integration of IVS (or

EVS) in texts of their relevant international treaties. If we consider the nature of international standards, it would seem more correct to describe them as **international guidelines for valuation activities.**

Different from international standards, national standards should reflect national valuation policies, established principles for performing appraisal assignments, national political and economic priorities as well as impact of accepted valuation practices, tradition and specific features. Most countries with economy in transit recognize the necessity of having national standards; many countries have already developed such standards. The parties developing and approving such standards are government supervisors hardly ever involved in professional valuation activities. Consequently, in many states, national standards are insipid and formalistic, being an obstacle rather than assistance in development of best valuation practices. Thus, professional associations of valuers should make an effort to participate pro-actively in the establishment and development of international valuation standards - on the assumption that subsequently the scope of such standards will also cover their respective countries.

3. DEVELOPMENT OF PROPERTY VALUATION STANDARDS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Development of national valuation standards is still at its initial stage in the Republic of Moldova. International standards have only been implemented on paper. Although national regulations on valuation activities say that valuation reports have to be produced in accordance with the national laws as well as IVS and EVS, in reality practicing appraisers do not go beyond including this statement in their valuation reports. One of the reasons is the specifics of regulations in post-soviet countries. Any regulation includes a certain computation algorithm, complete with a step-by-step description of the computation procedure, formulas and definitions of the terms used. Consequently, the valuer guided by such government-approved or parliament-approved regulations feels protected from possible consequences of trial of the issued valuation report in court. Some other reasons causing the existing situation include : a passive attitude taken by professional associations of valuers to promotion of international valuation standards and lack of the initiative on the part of universities and professional associations of valuers to procure published versions of International Valuation Standards, European Valuation Standards or Uniform Standards of Professional Appraisal Practice. Not a single publication of the above international standards was officially reproduced or translated in the Republic of Moldova. However, Moldova's advantageous geographic

location and knowledge of two or more languages by most professionals enables them to use international standards in the original language and/or their Russian or Romanian translations published outside Moldova for the purposes of practicing valuation activities.

In the author's opinion, the approximation to Europe development agenda chosen by the Republic of Moldova can become the propulsion engine facilitating implementation of best international practices in the sphere of property valuations. The Republic of Moldova signed Moldova-European Union Association Agreement in 2015 and the Roadmap was adopted in 2016 to improve Moldova's competitive power in the context of its EU association. A Policies Matrix was approved to improve competitiveness of Moldova's economy and in particular to develop national valuation standards based on IVS and EVS adaptions to Moldova's national property valuation practices. Moldova's State Agency for Land relations and Cadastre, which is in particular in charge of regulation of valuation activities, is planning to develop national valuation standards jointly with other relevant authorities and professional association of valuers.

It is suggested to adapt international standards to the reality of Moldova's valuation services market in several stages:

• *Urgent holding of specialized advanced training courses mandatory for all valuers and designed to study international valuation standards*. The experience of US valuers can be a benchmark in this respect: they are under an obligation to go through annual training courses focused on the most recent USPAP version;

• *Return of Moldova's professional association of valuers to TEGoVA*. Moldova's National Real Estate Chamber terminated its membership in TEGoVA in 2002 and subsequently stopped exerting any influence at all on the development of valuation activities in Moldova. Moldova's recently established Association of Independent Valuers is not a TEGoVA member and has no possibility to participate directly in the development and discussion of international standards. Closer collaboration of Moldovan valuers with the relevant international agencies will be a good opportunity to study the current best practices in value appraisals;

• *Aligning of the terminology used in national regulations with that of international valuation standards*, identification of differences between international and national laws on valuation to determine a possibility for application of international standards in Moldova's legal and regulatory framework. The author believes that scientists, lawyers and practicing appraisers should perform targeted research in this area in order to face possible challenges.

National valuation standards should link national regulations on property valuation with international valuation standards by uniting new content (terminology, concepts, approaches described in international standards) with the presentation format traditional for national regulations. Moldova's small size and low number of its scientists and highly skilled practicing valuers does not enable development of the entire set of own national standards. The author believes it necessary to focus on the most important valuation standards and to adopt conceptual standards of general nature from IVS and EVS. The experience of Romania's National Association of Certified Valuers (ANEVAR) concerning the development of their national valuation standards was very demonstrative in this respect. The Romanian association of valuers is an active member of the International Valuation Standards Council and of TEGoVA; it takes part in development of international valuation standards and enjoys the right to translate these standards into Romanian and to distribute their Romanian translations. That is why it would seem quite feasible to adopt ANEVAR standards as main IVS and EVS standards with certain additions in the form of Practical Application Guidelines. These standards are published annually in their current version and are binding for all Romanian valuers (Asociatia Nationala a Evaluatorilor Autorizati din Romania 2016).

In the author's opinion, Moldova's national valuation standards should be subdivided into:

• Standards of general nature presenting terms and their definitions as well as main concepts and approaches. The relevant IVS standards can be adopted as the basis for standards of this type;

• Valuation standards for individual property types on the basis of IVS and EVS recommendations. A special focus should be made on the valuations most relevant for Moldova – appraisals of agricultural land which accounts for over 70% of the nation's total real property. The author believes that a separate standard should be developed for real property valuations of this type;

• Practical guidelines on property valuations for diverse individual purposes: valuations for lending purposes, valuations for the production of financial statements, real property tax valuations.

National valuation standards should be developed with account of best international practices reflected in IVS, EVS and USPAP. At the same time, standards developed by the International Association of Assessing Officers (IAAO) should be used for development of the national standard on tax valuation of real property because the IAAO standards reflect the requirements to mass valuations of real property in the best way. The

necessity to have such standard is determined by the currently relevant challenge to ensure continuity in development of tax valuations of real property in Moldova.

CONCLUSIONS

In each country, the development of valuation activities inevitably leads to a conclusion regarding the necessity to establish national valuation standards. The relevance of establishing such national standards has been confirmed in multiple discussions and decisions made by the International Valuation Standards Council and the European Group of Valuer's Associations. So the establishment of national standards is within the global valuation development trend.

National standards should link national legal and regulatory framework to best international practices reflected in IVS and EVS.

In case of small states which do not have the required critical number of scientists and highly skilled practicing valuers to develop a complete set of own national valuation standards, the most feasible solution seems to be development of a set of guidelines on practical adaption of IVS and EVS to the nation's reality.

Where actual self-regulation of valuation activities is lacking in many countries with economy in transit, it would be necessary to ensure cooperation between authorities regulating valuation activities and professional associations of valuers for the development of national valuation standards.

BIBLIOGRAPHY

1. ASOCIAŢIA NAŢIONALĂ A EVALUATORILOR AUTORIZAŢI DIN ROMÂNIA, (2016). *Standardele de Evaluare a bunurilor*, Bucureşti, 264 p.

2. BUZU, O., (2012). *Стоимостная оценка недвижимого имущества: теория, реальность, перспективы* [*Appraisals of real Property Value: Theory, Reality, Prospects*.], Chisinau, Tehnica-Info, 274 p.

3. MIKERIN, G., ARTEMENKOV, A. (2008). *Теория, практика и стандарты оценки: инновации и противодействие им.* [*The theory, practice and valuation standards: innovations and counteraction to them][online]. Available at: http://www.labrate.ru/artemenkov/mikerin_artemenkov_article_theor_val-2008-2* [Accessed 12 Sept. 2017].

4. NESTEROV, A., (2008). *Поможет ли стандартизация оценки ее развитию?* [*Will Standardization of Valuation Activities Facilitate Their Development?*] [on-line]. Available at: http://www.labrate.ru/articles/nesterov_article_2008-1_valuations-standarts.htm. [Accessed 18 May 2017].

SPECIFIC FEATURES OF THE SALE OF REAL ESTATE BY A TRADER

Bisserka Marinova, Ph.D., Assoc. Professor
University of Architecture, Civil Engineering and Geodesy, Bulgaria

Abstact: *The study is focused on the two features of the transactions concerned for sale: object – real estate, and subject – trader. Listed are the conditions a transaction to be subject to the legal regime of commercial law and differences in comparison with the legal Institute of the sale by the General rules of contract law. Follow the specifications relating to the conclusion, nullity, failure to comply with these agreements, including those related to the representative power. Particular attention is given to the risks of the buyer arising from the commercial quality of the seller, as emphasis is placed on any specific risks arising from the legal status of the trader which does not exist in the world of real estate, carried out by citizens-the exceptions claim which may be made by the trustee in bankruptcy proceedings against a trader; the stakes of the whole undertaking of the individual asset (immovable property) or on company share; nullity of the transaction in the presence of the public obligations of the seller.*

Keywords: *Real estate; Risk; Sale; Trader*

JEL code: *K15*

INTRODUCTION

In order to clarify the peculiarities of the sale of real estate by a seller - trader, the main features of the exhibition are related to: the legal status of the trader; the differences in the commercial sale from the general sales regime under the contract law - in terms of their conclusion, content, termination and invalidity. A special focus in the study are the specific risks that should be considered when buying a property from a trader (related to insolvency proceedings, special pledges of an enterprise or shareholding). The special procedure for resolving trade disputes, which has a simplified procedure, is mentioned. The ashievements of the legal doctrine has been used and the binding mandatory practice of the Supreme Court of Cassation, as well as the latest legislative amendments have been taken into account.

1. THE QUALITY „MERCHANT“ FOR SALE OF REAL ESTATES

There are a number of peculiarities in commercial transactions that distinguish them from the general legal regime under the law of contract.

It is important to note that, under Art. 287 of the Commerce Act, it is sufficient for one of the parties to have the status of a „trader“ or to fulfill the requirements of a commercial transaction in order to treat the contract as commercial in the relations between the two parties. The trade transaction within the meaning of Art. 286, para. 1 of the Commerce Act introduces the rebuttable presumption that any transaction concluded by a trader is one related to his profession and is under the regulatory field of commercial law. This group of contractual relations includes all transactions referred to as commercial in Art. 1, para. 1 of the Commerce Act, irrespective of the legal quality of the person performing them - Art. 286, para. 2 of the Commerce Act. Among the explicitly listed as commercial transactions are: purchase, construction or furnishing of real estate for sale (Art. 1, para. 1, item 14 of the Commerce Act).

When the object of the sale is a a separate object that has not yet been built, the real estate market has acquired the term „new construction“, althought that it is not legal. Most often it is used in the relationships between a buyer and a seller of a right in rem on buildings that does not have a permission for use or Act 16. The clarification made is necessary in order not to mix with „unfinished construction“ in the sense of lack at the stage reached „rough construction“, as well as with the first sale by the builder. This meaning differs significantly from the definition of „new building“ contained in § 1, item 5 of the Supplementary Provisions of the Law on Value Added Tax.

Art. 163, para. 1 of the Spatial Development Act does not require that the builder has to be a trader but merely states that such a person may be a natural or legal person comprising natural persons with the necessary technical competence in accordance with the specialty acquired and an educational qualification degree which, under a written contract with the assignor, performs the construction in accordance with the issued construction papers. An obligatory condition for carrying out a construction activity is the registration of the builder in the Central Professional Register of Builders. Art. 3, para. 1 of the Chamber of Builders Act requires the applicant for registration in that register to have his registration as a trader first made. Entry as a builder is condition on the admissibility of the construction activity, as well as a prerequisite for the opening of a construction site and the definition of a building line and level, as well as for the certification of the order book (Article 157, para. 2 of the Spatial Development Act.

2. SPECIFICATIONS FOR THE CONCLUSION, CONTENT AND VALIDITY OF TRADE DEALS FOR SALE OF REAL ESTATE

The customary, but not mandatory practice is that the notarial deal for the sale of a property should be preceded by the conclusion of a preliminary contract. It has no substantive effect, but only creates a contractual obligation for the parties to conclude the final transaction under the agreed terms, since subsequently there is no agreement of the buyer and the seller to change them.

The specificity of ***commercial preliminary sales contracts*** is that for a written form. It is a condition of reality where the subject matter is real rights over immovable property, but pursuant to Art. 293, para. (4) of the Commerce Act, the statements by fax or telex are accepted as written form as well. It will be enough to have two opposite volleys, which have the same content, even if they are not materialized on paper, in order to consider the preliminary sales contract as concluded.

Pre-payment of a price in commercial sales of a real estate also has the legal meaning of a deposit, also called a deposit, under Art. 334 of the Commerce Act, if this is agreed in the contract - otherwise the amount paid by the buyer is an advance part of the price and the legal consequences of Art. 93 of the Obligations and Contracts Act shall not come into effect. Specific for commercial sales only is the legal institute „***payback***“, which according to Art. 308 of the Commerce Act entitles the party that gave it to renounce the contract and the other party has the right to withhold the sum received as compensation.

An important issue when entering into transactions is ***the representation of the trader***. In commercial transactions by analogy with Art. 42, para. (2) of the Obligations and Contracts Act, there is a pending denial in the absence of representative power, but it is only available until the moment when the trader on whose behalf a transaction without representative authority has been aware about the deal and has not immediately opposed, which is concerned as a confirmation (Article 301 of the Commerce Act). This rule of law - when silence is assumed to be the presumed consent of the representative - is rare in civil law. Especially in real estate transactions, the following questions are fairly posed: 1) Which moment should be accepted as knowledge by the trader? and 2) Does it reflect the validity of the transaction by going beyond the given authority with decisions of the trader‘s management bodies? Characteristically, under the terms of Art. 301 of the Commerce Act is not applicable the requirement for notification of the transaction under Art. 43 of the Commerce Act. Among other possible ways, it should be

assumed that knowledge is made when there is an entry in a public register - registration of acts transferring a right of ownership or establishing, transferring, modifying or terminating another property right / art. 112, b. „a“ of the Property Act and Art. 4, b. „a“ of the Entry Rules. In this sense is also the mandatory case law of the Supreme Court of Cassation, for example Decision No 202 of 06.02.2012, No 87/2011, TK, IIT of the SCC, issued under Art. 290 of the CCP; Decision No. 782 of 27 May 2011, dated 1865/2009, GK, I GC of the Supreme Court of Cassation, ordered under Art. 290 of the Code of Civil Procedure, delivered on a partition. When there is no decision at the general meeting of a company, which body should have decided to acquire and expropriate real estate, the Supreme Court of Cassation has ruled that the presumption of Art. 301 of the Commerce Act will exclude the nullity due to lack of consent under Art. 26, para. 1 of the Obligations and Contracts Act.

A specific and distinct from the general bond law regime is the legal regime of ***the sale with a buy-back arrangament.***

According to Art. 209 of the Obligations and Contracts Act, a buy-back arrangement, is forbidden, but the commercial sale allows such an arrangement - Art. 333 of the Commerce Act. By its legal nature, the redemption clause in the case of a commercial sale makes the transaction concluded under a termination clause. In this case, the buyer becomes the owner, but the seller may exercise his right of redemption within the set time. The case law assumes that the redemption clause is null and void, since there is no term for the redemption, and the will of the parties can not be replaced by imperative regulations, which is why Art. 26, para. (4) of the Obligations and Contracts Act.

Differences are also observed with regard to the commercial pledge under Art. 310, para. 1, items 1 and 2 of the Commerce Act, where the chattle may remain in the creditor‘s possession, as opposed to the pledge under Art. 150, para. 1 of the Obligations and Contracts Act . With regard to the sale of real estate by a trader, the trade pledge as an element of the contractual relationship could be important in order to provide guarantee for covering the creditor‘s damages in case of non- performance of the seller‘s /builder‘s obligations.

3. SPECIFICATIONS ON THE PERFORMANCE AND NON-PERFORMANCE OF THE SALE OF A REAL ESTATE BY A MERCHANT.

A distinctive feature of the requirements with respect to the trader-seller in the performance of the contract for the sale of a property is to manifest the

stipulated in Art. 302 of the Commerce Act ***„Care of the Good Trader“***. The content of this term is wider than the requirement the obligations to be fulfilled with due diligence according to Art. 63, para. 2 of the. Obligations and Contracts Act Large differences are observed regarding the ***non-fulfillment of the commercial sale*** of real estate.

The issue of ***objective impossibility*** of fullfilment of the obligation is particularly relevant in the so-called sale of a future property in an unfinished building, but may also raise disputes over other sales by a merchant.

The cases of objective impossibility should be distinguished from those of the initial impossibility of default which leads to the nullity of the contract of sale due to an impossible

subject – Art. 26, para. 2 of the Obligations and Contracts Act.

The general principle of Art. 81, para. (1) of the Obligations and Contracts Act exempts the debtor from liability when the impossibility of enforcement is due to a reason that can not be attributed to him in guilt. The content of the term „accidental event“ under Art. 196, para. (1) of the Obligations and Contracts Act, according to the legal doctrine and the case law, includes the elements: an insurmountable, unforeseeable and unpredictable event or action in which the debtor‘s culpable behavior is absent and there is a failure to fulfill; a causal link between the event or the action and the impossibility. „Force Majeure“ within the meaning of Art. 306 of the Commerce Act is „unforeseen or unavoidable extraordinary event occurring after the conclusion of the contract“.

There are different scientific arguments about the volume and content of the term „accidental“ and „force majeure“ and do they have to be coincidental. In the case of force majeure, apart from the fact that it did not exist at the time of the conclusion of the contract and accordingly - the debtor can not be expected in the bond arrangement to predict it, there is no way to overcome it upon its occurrence, and this is an objective condition independent of the willingness and ability of the particular party to the contract. A legal opinion has been also expressed - that from the content of the definition of Art. 306 (2) of the Commerce Act should be eliminated the elements of unpredictability and extraordinaryness (Kalaydjiev, 2001, p. 279).

From the objective impossibility, ***economic intolerance*** should be distinguished. It is an institute specific to commercial transactions only, which is regulated by Art. 307 of the Commerce Act . The provision of Art. 26, para. 1, item 3 of the Obligations and Contracts Act provides that the rules for the nullity of the contracts due to their contradiction with

the good morals will find application also in the commercial sales of real estates under according to Art. 288 of the Commerce Act. In relation to the general rules of sale, the party which has concluded the transaction under clearly unfavorable conditions and in the conditions of extreme necessity may invoke Art. 33 of the Obligations and Contracts Act and request its destruction. The Commerce Act in Art. 297 expressly prohibits this in the case of contracts concluded between traders. The unfitness of a commercial transaction is not a ground for its invalidity.

Essential to the practice are questions about ***the amount of the agreed penalty*** (Marinova, 2009, p. 87):

- in which cases its excess creates an opportunity to be reduced?
- are there hypotheses in which the penalty clause will be null and void?
- who can request a „revision“ of the amount of the pre-determined compensation in case of non-compliance?

The general legal regime of the contracts in Art. 92 para. 2 of the Obligations and Contracts Act provides for the possibility to request by court a reduction of the agreed amount of the penalty due to its excess. As for the commercial transactions, which also include the sale of real estate, according to Art. 309 of the Commerce Act the reduction is inadmissible on the ground of the excessive amount of the damages due on a commercial transaction concluded only when both parties are traders.

In connection with the characteristics of construction units as long-term assets, it is necessary to determine the buyer‘s rights to the seller-trader related to ***liability for deficiencies***. A specific obligation of the buyer is referred to in Art. 324 of the Commerce Act under which the buyer must review the object of the deal and, if it does not meet the requirements, notify the seller immediately. Otherwise, the property is deemed to have been approved as complying with the requirements except for hidden defects, in so far as review and notification is required for fear of losing rights. The major difference is in the wider scope of the Commerce Act, which does not refer to shortcomings, but to non-compliance (statutory or contractual). Therefore, while the Obligations and Contracts Act leaves room for discussion as to whether the liability rules for deficiencies can be applied in implementation with such a significant deviation from the stipulated that it is something different, it is undisputed that the text of Art. 324 of the Commerce Act will also apply in this case. It should be emphasized that each buyer has the legal capacity to pursue the responsibility only from the seller who has transferred ownership of the real estate. The legal regime of the ***builder‘s warranty liability*** is quite different. It is based on Art. 163, para. 3 of the Spaciel Planning Act and

Ordinance № 2 of 31.07.2003 for commissioning of the construction works in the Republic of Bulgaria and the minimum terms of guarantee for the construction works and construction works (hereinafter referred to as „Ordinance No. 2 of 2003”). The warranty right itself includes several alternative rights - to demand real enforcement or the right to terminate the contract. (Kalaidzhiev, 2001, p. 301). Not all deviations in quality can lead to warranty liability, but only those that has as a result to the disability for normal use and operation of the construction unit. (Popova, 2012, p. 215).

Non-payment of part of the negotiated selling price as grounds for termination of the contract due to non-fulfillment is a matter under Art. 87, para. (3) of the Obligations and Contracts Act. In Art. 335, para. (2) by analogy, the Commerce Act also states that the non-payment of a part of the price which does not exceed one-fifth of it, is not a reason for cancellation of the transaction.

Relevant topical issue in commercial sale of a real estate is the question of the ***legal relationship between a buyer and a seller - builder when the established building right by the owner of the land is extinguished due to non - exercise in time***. Enourmous value for the convergence of the justice practices has The Interpretative Decision No. 1 dated 04.05.2012 on Case No 1/2011,of the General Assembly of the Council of The Cilil College. In this regard the quoted decission states that the rights of third parties (which may possess the right to build or ownership of property, depending on the stage of construction), acquired by the builder before the filing of the claim, are retained on the grounds of Art. 88 para. 2 of the Obligations and Contracts Act. On this basis, it is concluded that beyond this hypothesis, the rules of the rebellion under Art. 92 of the Ownership Act are to be in force. In a result, the builder is granted with the rights of art. 72 of the Ownership Act as a bona fide possessor and he will have the right to receive the increased value of the property. When the rights of third parties with which the builder has contracted have an advantage over those of the owner of the land, the latter will not be able to get back into his patrimony the right to construct on these units. The claim of the owner of the land in such a case may include only the monetary equivalent of the right of construction for the particular object created for the benefit of the builder (Kozhuharov, 2002, p. 386). In the hypothesis considered, the built will not have the character of improvement that is a subject to compensation, because the rule of Art. 88 para. 2 of the Obligations and Contracts Act will prevent the effect of Art. 92 of the Ownership Act. It should be emphasized that the subject matter of the legal relations

concerning the termination of a contract between the landowner and the builder is different from the one regarding the extinction of the right to build due to non-exercise within the five-year term under Art. 67 of the Ownership Act.

When one of the parties of real estate deal is a trader, ***special claims procedure*** may be applicable. Condition for appliance of this much faster and simpler order according to Art. 365 of the Code of Civil Procedure is the price of the claim to be over BGN 25 000 and the object may be the conclusion, interpretation, validity, performance, failure or termination of the sale contract, including the consequences of its termination or gaps in the commercial transaction or adaptation to new circumstances.

4. SPECIFIC RISKS FOR THE BUYER OF A REAL ESTATE IN THE PURCHASE FROM A TRADER

Except the presence of a restricting order on a particular immovable property imposed by the court as a precautionary measure or in the course of an enforcement proceeding under the general provisions of the Civil Procedure Code, the seller-trader‘ equity may have a ***foreclosure under the Special Pledges Act for a whole enterprise ora preservation order upon a company share of a partner in the company***. Against the particular creditor who has requested the entry of the restricting order, the transaction with immovable property will have no effect. There is also a specificity with regard to the special pledge applicable to traders. The amendments to the Special Pledges Act, promulgated in State Gazette, no. 105 of 30.12.2016, which come into force on September 1, 2018, provide for a substantial change in the regime of the keeping of the Central Registry of Special Pledges and the procedure for entering it. The buyer of a property by a trader will be deemed to be informed and the pledge will be opposed to him at the time of the entry, which confers a constitutive legal effect on that act. Disposing of pledged property outside the scope of the ordinary activity of the pledge creditor will require the explicit consent of the pledge creditor, which will also be subject to registration. In the absence of consent, the acquirer acquires the status of pledgee, which was also available under the previous regulatory framework. However, this situation is already extended to any subsequent acquirer unless he finds that he has been conscientious. The registered special pledge on a commercial enterprise is already opposed to third parties acquiring rights over individual assets of the enterprise without the need for such assets to be individualized in the contract.

Uncertainty about the buyer‘s rights may create ***the insolvency proceedings***

of the seller-trader under Chapter XXXIV of the Commercial Act, according to which there are some Nullity Claims. Those revocation actions may result in the declaration of invalidity of a concluded transaction for the sale of immovable property made by the trader.

This may be in accordance with Art. 647, p. (2), item 4 of the Commercial Act for sale carried out in the so-called „Suspicious period“ - between the date of insolvency and the date of the opening of insolvency proceedings, where the amount given by the seller vendor significantly exceeds the value received if the transaction is carried out within two years, but not earlier than the date of insolvency / over-indebtednessth. It is possible that the buyer‘s interests may also be affected by „transactions that have the effect of damaging creditors due to a net decrease in the bankruptcy estate or the transformation of assets (for example, real estate in money)“. The restoration of the damaged bankruptcy mass shall be effected through the special claims under Art. 647, para. (1) and Art. 649, para. (1) and (4) of the Commercial Act as a manifestation of the general rules on the law of contract - etc. The claim under Art. 135 of the Obligations and Contracts Act, as well as the revocation claim under Art. 647, para. (1), item 6 of the Commercial Act. (Stefanov, S., Topchieva, R., Miteva, D., Nikolova, B., 2013, pp. 263-264).

From the point of view of the transactions on the real estate market and the transferring effect of the deal with real estate, influence may have the existence of ***public obligations of the seller***, mainly based on obligations for taxes and obligatory insurance contributions. The practice shows that merchants are more often and for larger amounts debtors of the National Rwvwnue Agency. In the presence of public obligations of the seller within the meaning of Art. 162, para. (2) of the Tax and Social Insurance Procedure Code, the disposition of the debtor‘s property (in certain hypotheses - by means of repayable transactions and in others - by gratuitous ones) may be subject to the revocative claims under Article 216 . 1 of the Tax and Social Insurance Procedure Code. Under the principle ”Resoluto iure dantis, resolvitur ius accipents”, in the absence of an analogous text in that legal norm, even if the filing of the application does not take place, not only the right of the previous acquirer of the contested act should be stipulated, but also the subsequent transfers or foundations will be retroactively withdrawn from the claim of the public creditor. In case of outstanding obligations, the signed declaration from the seller under Art. 264 of the Tax and Social Insurance Procedure Code with false information shall not exclude the existence of relative invalidity and may serve as evidence of intent to harm (Pavlova, 2002, p. 523).

5. CONCLUSIONS

It appears at first glance that due dilligance on a property deal held by a trader are less and more limited and easier. The arguments for such a conclusion may be grounded on the facts, that there will be no need for clarification of the family legal status, and the family home, or require heirs or permission from the district judge to sell a property owned by a minor. However, there are other circumstances that are specific to commercial transactions only and deserve serious consideration due to the risks they may create for the rights acquired by the buyer are significant. The overview of the peculiarities of the transactions for the sale of real estate by trader leads to the conclusion that for further protection of the buyer it is advisable to investigate additional circumstances in view of the legal status of the seller. The requirements of notaries in such transactions have also increased, as the scope of their professional responsibility for verifying ownership of the rights transferred has been expanded through their direct access to a large number of databases under Instruction No. I-1 of 14.04.2016 for access to the information system under Art. Article 28b of the Law on Notaries and Notarial Activities on the grounds of Art. 2a, para. 1 of Ordinance No. 32 of 1997 on the official archives of notaries (issued by the Minister of Justice, promulgated, State Gazette, issue 31 of 19.04.2016, amended and supplemented, issue 25 of 24.03 .2017, in force from 24.03.2017). It is necessary to emphasize that the interests of the buyer will be better protected if the references and certificates related to both the property and the status of the merchant are done not only at the date of conclusion of the notary transaction, but also upon signing of the preliminary contract. It is advisable that the buyer attempts to negotiate payments not only by bank transfer and only in cases where the total selling price is over BGN 10,000, as required by the Cash Limitation Act, but also by using the so- called ”escrow accounts” or a special account opened by a Notary. The agreements shouid be signed by the two parties of the deal and the bank or the Notary, when the account is made by the lattest. Great attension has to be paid on the release of the amounts paid by the buyer. It is recommended to negotiate that the merchant-seller will receive the price only after submitting a certifiCommerce Act te of weights showing that during the period between the notary transaction and its entry there are not other entries in The Property Register which may lead to total or partial invalidity or limit the extent of the rights exercised by the buyer (disposal transactions with which the ownership is transferred; formation of limited property rights; mortgages; leases or agricultural tenancy transactions).

BIBLIOGRAPHY

1. KALAIDJIEV, A., (2001). *Contractual law. General part*. Sofia: Sibi.
2. KOZHUHAROV, A., (2002). *Contractual law. A common study about contract relationship*. Sofia: Jurispress
3. MARINOVA, B., (2009). *Real estate transactions - rights and responsibilities*. Sofia: Sibi
4. PAVLOVA, M., (2002) *Civil Law - General Part.,* Sofia:Sopfy-R
5. POPOVA, S., (2012*). Contractual legal relations in the construction process*. Blagoevgrad: USU ”Neofit Rilski”.
6. STEFANOV, S., TOPCHIEVA, R., MITEVA, D., NIKOLOVA, B., (2013). *Topical issues of insolvency proceedings*. Sofia: „Labor and Law“

IMMOVABLE CULTURAL HERITAGE INTERPRETIVE ROUTES IN VARNA

Velina Kazandzhieva, Ph.D., Assoc. Prof.
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *For items which attract visitors, interpretation is an integral component of conservation and management and is undertaken for both educational and recreational purposes. The immovable heritage of Varna is identified and protected as a means of securing and maintaining landscape, places and objects valued as part of Bulgarian culture. This paper aims to present and to evaluate the interpretative routes in Varna and to define the guidelines for their improvement. The research methods used in the publication are: processing and summarizing of quantitative and qualitative information, primary and secondary data, integrative SWOT analysis and assessment of interpretative routes. They are diverse in terms of thematic, with great potential for growth and improvement. The design of interpretative routes is an appropriate and useful process to encourage the identification, protection and preservation of immovable cultural heritage of Varna like a tourist destination.*

Keywords: *Cultural heritage; Interpretation; Routes; Tourism*

JEL code: *Z320*

ИНТЕРПРЕТАТИВНИ МАРШРУТИ НА ОСНОВАТА НА НЕДВИЖИМОТО КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО НА ВАРНА

Доц. д-р Велина Казанджиева
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *За елементи, които привличат посетители, интерпретацията е неразделна част от съхранението и управлението и се реализира както за образователни, така и за туристически цели. Недвижимото наследство на Варна е идентифицирано и защитено като средство за осигуряване на опазването и поддържането на ландшафт, места и обекти, оценени като част от българската култура. Целта в настоящия доклад е да се представят и оценят интерпретативни маршрути във Варна и да се определят насоките за подобряването им. Използваните изследователски методи са: обработка и систематизиране на количествена и качествена информация, първични и вторични данни за интерпретативни маршрути; интегративен SWOT анализ и оценка на преходите за интерпретация. Те са разнообразни, с потенциал за развитие и подобряване. Разработването на интерпрета-*

тивни преходи е полезен и целесъобразен процес, който съдейства за идентифициране, съхранение и опазване на недвижимото културно наследство на Варна като туристическа дестинация.

Ключови думи: *Интерпретация; Културно наследство; Маршрути; Туризъм.*

ВЪВЕДЕНИЕ

Разнообразните форми на концентрация на специфични природни и антропогенни ресурси могат да се представят по атрактивен начин пред посетителите чрез интерпретативни маршрути. Те се развиват в съответствие с тенденцията за нарастване на броя на посетителите, които искат да получат автентична информация за ценни и интересни обекти. Подобни маршрути *обясняват* културно-исторически ценности, свързани с конкретни места, общности и ресурси. Те предоставят възможности на посетителите да добият реална представа за културното наследство, да разберат смисъла и целите на неговото опазване и съхранение.

Интерпретативните маршрути развиват индивидуално и колективно чувство на съпричастност, значимост и ценност на антропогенната среда и повишават интереса на туристите към нея. Актуални *потребности и мотиви* за участие в интерпретативни дейности са: удовлетворяване на любопитството и жаждата за знания; задълбочаване на преживяванията и търсене на вдъхновение; откриване на възможности за смислени развлечения и забавления; подсилване на сетивните възприятия, изучаване на непознати явления и обекти; осмисляне на ваканцията, пътуването и времето за туризъм и рекреация като цяло; поддържане на интереса, желанието и потребността за повтарящи се посещения (Наръчник 2013: 6).

В разработката се поддържа *тезата,* че интерпретацията на туристическите преходи насърчава формите на устойчив познавателен туризъм, стимулира опазването и съхранението на недвижимото културно наследство. *Предмет* на изследване в публикацията е интерпретацията на туристическите маршрути, а *обект* на проучване са възможностите за интерпретативни преходи във Варна.

Поставената ***цел*** в настоящия доклад е: *да се проектират интерпретативни маршрути на основата на недвижимото културно наследства на Варна и да се определят насоките за развитието им.* Постигането на целта се реализира с изпълнението на следните ***изследователски задачи:*** дефиниране на интерпретацията като съ-

временна форма на интерактивна туристическа дейност; подбор на обекти за познавателни посещения във Варна; оценка на потенциала на недвижимото културно наследство на града и определяне на възможностите за неговата интерпретация.

Изследователските ***методи,*** използвани в разработката са: събиране, обработка и систематизиране на информация за интерпретативни маршрути; интегративен SWOT анализ и оценка на преходите за интерпретация на територията на Варна.

1. ДЕФИНИРАНЕ НА ИНТЕРПРЕТАЦИЯТА НА ТУРИСТИЧЕСКИ МАРШРУТИ

Интерпретацията на културното наследство подпомага мисията по неговото опазване чрез разкриване и обосноваване на полезните и ценните му характеристики пред посетителите. Тя е предварително подготвена и планирана дейност за туристите, за да разберат историята и значението на събития, хора и обекти в конкретна среда и условия (Alderson & Low 1996: 3). ***Интерпретацията*** не е обикновено съобщаване на факти и данни, а се дефинира като: „*образователна дейност, чиято цел е разкриване на смисъл и взаимоотношения с помощта на оригинални обекти, автентичен опит и преживявания, комбинирани с разнообразни илюстративни и визуализиращи техники*" (Tilden 1977: 8). Водещи принципи при организацията и планирането на интерпретативни маршрути са: функционалност; персонализация; въвличане; съдържателност; многоаспектност (Moscardo 2003: 118-120). Базовият модел на интерпретативния комуникационен процес е структуриран от следните основни компоненти: послание; цели; интерпретативни техники и програми; посетителска аудитория и др. (вж. фиг. 1).

Фигура 1. Модел на интерпретативен комуникационен процес
Източник: Veverka 1994: 25

2. ПОДБОР НА ОБЕКТИ ЗА ПОЗНАВАТЕЛНИ ИНТЕРПРЕТАТИВНИ МАРШРУТИ ВЪВ ВАРНА

Интерпретативните маршрути на основата на недвижимото културно наследство на Варна са предназначени за кратки (2-3 ч.) пешеходни разходки в централните части като водещата цел при проектирането им е запознаване с историческото развитие на града. Паметниците на недвижимото културно наследство, включени в тях, следва да се популяризират по начин, който да подчертава тяхната социална и емоционална същност, представена чрез атрактивна и смислова историческа интерпретация. Основните атракции, значимите сгради и паметниците на Варна като туристически град са разположени и концентрирани предимно в централните части. Туристическите обекти, включени в интерпретативните маршрути са идентифицирани и представени в контекста на коцепцията за икономическото и социалното възраждане на Варна като търговски и морски град. Те представят неговото развитие през последните над 120 г., насочено към индустриалното, икономическото и социалното съживяване на градската територия (Project DEN-CuPID 2017). Наложени туристически символи на града, по маршрут условно наречен ***„Символите на Варна",*** са:

• *Църквата „Успение Богородично",* чието изграждане е финансирано от доброволни дарения и лотарийни билети, разпространявани в страната и чужбина. Варненската община станала гарант на отпуснатите от правителството средства за изграждане на храма по инициатива на княз Александър Батенберг;

• *Часовниковата кула,* която изпълнявала функциите на наблюдателница на пожарната команда в края на XIX в. Това била най-високата (24 м) сграда в града по онова време и в нея бил инсталиран часовников механизъм. Мястото около кулата се възприема като символ на времето и вечността, удобно за срещи, представления на открито, концерти, празници и др.;

• *Драматичният театър „Стоян Бъчваров",* уникален за града паметник, построен с изключителната активност на местната общност чрез безпрецедентна дарителска кампания, в която фондовите марки за доизграждане на театъра се прибавят към всеки хляб, билет за кино, градско увеселение, плаж и др. Сградата е типичен представител на неостиловете и впечатлява със заоблената барокова фасада.

Интерпретативен маршрут ***„Стара Варна"*** представя историята на града, населен през XIX в. главно от еврейски, гръцки и арменски общности, създаващи усещането за мултикултурна хомогенност, ха-

рактерна за онова време. Основните исторически паметници, обект на интерпретация са:

• *Етнографски музей,* разположен в ренесансова „симетрична" къща (1860 г.), представящ разнообразието, културата и начина на живот на варненци от края на XIX в. и началото на XX в.;

• *Римските терми,* най-старият архитектурен паметник, запазен от древния Одесос на площ от 7500 м^2 с уникална отоплителна система на баните. Изградени към края на II в., те са най-голямата обществена римска баня на Балканите;

• *Музей за история на Варна,* създаден, за да демострира индустриалното развитие и превръщането на града във важен търговски, транспортен и морски център на страната. Музеят представя еволюцията на местното население, трансформирало се от малка „селска" общност в истински „гражданско" общество, стъпило върху здравите основи на интернационализацията и перспективните за XIX в. икономически сектори;

• *Военноморският музей* (1923 г.), първият обществен морски музей в България. Представя и популяризира морската и плавателната история на страната и е свързан с първите подводни археологически проучвания.

Вариант на интерпретативен маршрут ***„Съкровищата на Варна"*** с два заначими и емблематични за града обекти включва посещение на:

• *Православен храм „Св. Николай"* (Чудотворец, 1865 г.), който е единственият морски храм в България (притежава осветена на Божи гроб икона, през 1927 г.). До входа на храма е поставен символът на морячеството – корабната котва (2000 г.). Причината за градежа е даден обет пред Бог и пред закрилника на моряците Св. Николай. При едно от пътуванията на варненския търговец Параскева Николау до Одеса се разразила силна буря. Изплашеният търговец обещал, че ако той и всички на борда на кораба стигнат живи до пристанището ще вдигне черква и болница в чест на светеца. Запознати твърдят, че в историята на храмовете няма друга черква, построена със средствата само на един човек. Параскева Николау повече не се върнал във Варна, но изпълнил даденото пред светеца обещание. Упълномощил свой представител (Панко Георгиев), който вложил изпратените стредства за строеж на черква и болница;

• *Археологически музей на Варна* (1887 г.), чиято експозиция е представена в сградата на Девическа гимназия, уникална с неоренесансовото стрителство на помещенията и дворовете. Музеят е сред най-големите в страната и съхранява едни от най-забележителните и ценни-

те паметници на световната култура, сред които най-старото златно съкровище в света (Варненски халколитен некропол), датирано от преди 4000 г.пр.Хр. Количеството злато, намерено във Варненския некропол, надвишава като брой и тегло всичките праисторически златни находки от същата епоха, намерени по света, взети заедно.

3. ОЦЕНКА НА ПОТЕНЦИАЛА НА НЕДВИЖИМОТО КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО НА ВАРНА

Варна е дестинация, в която са положени основите на международния стопански туризъм. Прилежащото черноморско крайбрежие, поради благоприятното си разположение и историческото развитие, съдейства за превръщането на града не само във важен търговски и икономически център, но и в първи морски курорт, място за развитие на вътрешен и международен туризъм. Разнообразието от туристически обекти утвърждава града като център на туризма в източна България. Варна е сред известните туристически дестинации в Европа като ежегодно се посещава от над 1 млн. български и чуждестранни туристи, реализиращи приблизително 6 млн. нощувки. Антропогенните туристически ресурси на територията на община Варна са представени от материални и духовни следи от всички исторически епохи на човешкото развитие, които служат като мотив за предприемане на културно-познавателни пътувания: Праистория; Античност; Средновековие; Османски период; Възраждане. На територията на града се намират *10 музея.* Обект на познавателен интерес са и *религиозни храмове:* православни (11); арменска църква; джамии (2); разрушени синагоги (2).
Архитектурният облик (архитектурни обекти) на град Варна се отличава със забележителни сгради, датиращи от края на XIX и началото на XX век. Обект на познавателен интерес, освен споменатите в предходния параграф сгради, са и: Военноморски клуб; Държавен архив; филиал на Драматичен театър; Икономическия университет; Военноморско училище; централна жп гара; Главен щаб на Военноморските сили; Обреден дом и др. От по-съвременните сгради и строителни съоръжения, впечатляващи са Дворец на Културата и Спорта, Съдебна палата, Фестивален и конгресен център, Астрономическа обсерватория и планетариум „Николай Коперник", Делфинариум и Аспарухов мост.
Ограниченият обем на разработката не позволява подробно представяне на предимствата и недостатъците, възможностите и заплахите на Варна като туристическа дестинация. В тази връзка, в таблица 1 са дефинирани 4 стратегически направления на ***интегративен SWOT***

анализ на града като дестинация за интерпретативни маршрути на основата на недвижимото културно наследство:

• реализиране на инициативи за *ефективен, конкурентоспособен културно-познавателен туризъм*, съобразен с тенденциите и перспективите в туристическото търсене;

• *специализация на предлаганите маршрути, диференциране на туристически продукти и услуги* в съответствие с инициативите за популяризиране и налагане на Варна не само като морска столица, но и като място със значителен културен потенциал;

• предприемане на действия за ефективно използване на *възможностите и инструментариума на съвременните технологии и интернет* за разширяване на информационната, рекламната, маркетинговата и образователната дейност относно предлаганите интерпретативни маршрути в града;

• повишаване *лоялността на посетителите* от участието в интерпретативни обиколки и потреблението на културно-познавателни продукти и услуги с висока добавена стойност.

През последните години град Варна и прилежащите му курорти търпят ***значителни промени*** в своя дизайн. Част от измененията създават привлекателна за сетивата на туристите физическа среда. *Положителни* примери са появилите се бизнес сгради в центъра на града, нощното осветление и празничната украса. Въпреки че общината разполага с подробна Наредба за изграждане на общодостъпна среда, във Варна съществуват редица *негативни* от туристическа гледна точка характеристики на градския дизайн. Сред най-съществените са: презастрояване на централната градска част и най-вече на части от морската градина и на КК „Златни пясъци”, което е причина за формирането на „бетонен пейзаж”; нарушаване на унифицирания за общинската територия дизайн по отношение на пешеходни зони, цветни алеи, декоративни елементи, указателните табели, надписи и др.; наличие на места с неправилно поставени заграждения, стойки, парапети, павилиони и др., които пречат на туристическите потоци или не са в хармония със средата (Маринов и др. 2007: 53).

В периода на преход недвижимото културно наследство на Варна претърпя редица спорни и съмнителни превъплъщения, нарушаващи неговия автентичен архитектурен облик. Причините за това са свързани най-вече с: промяна на социално-политическата система; експанзия на имотния пазар, довела до строителен бум, особено в черноморските райони на страната; реституционната нормативна база, която остави недвижимото културно наследство безстопанстве-

но и безперспективно за пълноценното му използване; засилен интерес на частни предприемачи и строители към обекти на недвижимото културно наследство без зачитане на тяхната специфика и културна стойност; неефективен контрол и др. (Веков 2014: 144). Посочените причини провокират комплексни проблеми по отношение на опазването на културното наследство, което постепенно губи своята автентична архитектурна памет, заради новото строителство. Подменя се цялостната ценностна система в областта на културното наследство и в частност на неговите архитектурни елементи. Изчезват единични примери на оригинална неостилна архитектура от края на XIX и началото на XX век, заменени с паметници, лоши копия на оригинали или анахронични стилови декорации, неадекватни на времето. Налице е обедняване на историческата памет и прекъсване на традиционната приемственост в развитието на градската среда, характерна за началото на XX в. Процесът на подмяната във Варна и други градове на страната се задълбочава. Той е траен и застрашава от изличаване част от културната история на града, която привлича интереса на туристите и разнообразява възможностите за оползотворяване на свободното време при престоя.

Таблица 1.

Стратегически направления за културно-познавателен туризъм във Варна

SWOT анализ		***ВЪТРЕШНА СРЕДА***	
		Предимства *(Strengths)*	***Недостатъци*** *(Weaknesses)*
ВЪНШНА СРЕДА	***Възможности*** *(Opportunities)*	Стратегия **S-O**: ефективен, конкурентоспособен културно-познавателен туризъм. *Реализирана чрез:* използване на възможностите за оползотворяване на силните страни и предимствата.	Стратегия **W-O**: специализация на маршрутите, диференциране на туристическите продукти и услуги. *Реализирана чрез:* ограничаване на слабите страни и недостатъците и създаване на нови възможности.
	Опасности *(Threates)*	Стратегия **S-T**: ефективно използване на възможностите, инструментариума на съвременните технологии и интернет. *Реализирана чрез:* използване на предимствата за редуциране на опасностите и рисковете.	Стратегия **W-T**: повишаване лоялността на посетителите от потреблението на културно-познавателни продукти и улуги. *Реализирана чрез:* елиминиране на слабости и недостатъци, които могат да се активизират от рискове и заплахи.

Източник: Таблицата е съставена от автора

4. НАСОКИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ИНТЕРПРЕТАЦИЯТА НА ОСНОВАТА НА НЕДВИЖИМОТО КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО НА ВАРНА

По-важните направления за оптимално оползотворяване на потенциала на недвижимото културно наследство на Варна се основават на разработения стратегически модел за развитие на културнопознавателен туризъм в България и в частност на концепцията за ЛоКуС-ите[1]. Община Варна принадлежи към ***ЛоКуС7: По бреговете на Черно море,*** където културният туризъм има допълващ ефект и значение по отношение на рекреативния туризъм. В този смисъл алтернативите за културен туризъм в района са свързани с търсенето на възможности за: допълване и разнообразяване на наложените и вече познати традиционни оферти; предлагане на туристически програми за популяризиране на малко известни и непознати обекти от културното наследство на района; разработване на атрактивни предложения за престой, извън основния туристически сезон. Конкретните действия за реализиране на тези възможности и подобряване на културния туризъм във Варна са насочени към:

➢ Разработване на актуални предложения, съобразени със специфичните потребности на посетителите и характеристиките на профила на „културния турист";

➢ Предлагане на комплексни интерактивни програми за познавателен туризъм с възможности за активно участие на български и чуждестранни туристи;

➢ Създаване на специализирани тематични продукти на основата на местното културно-историческо наследство, специфичните атракции и забележителности, местните специални събития, съвременни традиции и начин на живот;

➢ Интегриране на културния туризъм с останалите видове и форми на туризъм, развивани в община Варна;

➢ Насочване и разширяване на потребителския интерес към нетрадиционни и малко познати обекти на културното наследство, събития и атракции, част от местната и националната социо-културна среда;

➢ Определяне на местни културни ценности и забележителности с уникални за района и страната характеристики, с които да се идентифицира дестинация Варна;

➢ Изготвяне и разпространение на програма с културните събития, посветени на местното културно-историческо наследство;

➢ Разкриване на „културни коридори" („културни маршрути"), основани на споделеното културно наследство, обединената инфра-

структура и създадените нови културни туристически продукти като алтернатива за развитието на културен туризъм и гаранция за устойчиво развитие на община Варна (Нешков 2009: 207-208);

➢ Публикуване и разпространение на програмите за културен туризъм в туристическия информационен център, интернет страниците на местните и чуждестранните туроператори и посредници.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Алтернативите за видове и форми на туризъм, основани на недвижимото културно наследство разширяват и мултиплицират икономическите ефекти от туризма в дестинация Варна. Намалява отрицателното влияние на сезонния фактор чрез създаване на благоприятни възможности за удължаване на туристическия сезон. Балансира се натоварването и експлоатацията на суперструктурата и се увеличава комплексността на туристическото предлагане в района с включването на разнообразни елементи от културното наследство.

Интерпретацията на символите на Варна и на други ценни елементи от недвижимото културно наследство може да се обвърже с неговото популяризиране като средство за местно и регионално идентифициране в рамките на туристическата коцепция. Интегрирането на заинтересованите страни в успешното управление на недвижимото културно наследство е от решаващо значение за участието им в създаването на местни туристически продукти, предлагането на услуги от пряко и косвено свързани с туризма предприятия. Перспективни за културно-историческа интерпретация на паметниците в града са и връзките между местните и регионалните туристически маршрути, които са благоприятни възможности за популяризиране на недвижимото културно наследство на съседните на Варна общини.

БЕЛЕЖКИ

1. ЛоКуС (LoCuS) - акроним, Local Cultural System – Локална Културна Система, основана върху културно-историческата, етническата и природната идентичност на дадено място (local). Възприема се като концепция за привличане на посетители, заинтересовани от културни ценности (cultural). Представлява интегрирано съчетание на ресурси, свързани с творчеството, историческите и културните традиции, организирани и свързани помежду си чрез споделяне на обща визия за региона (system).

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ВЕКОВ, С. (2014). На къде се движи недвижимото културно наследство на Варна. *Известия на съюза на учените – Варна*, стр. 144 – 154. [online]. [2017-10-08]. Достъпен:
http://www.su-varna.org/izdanij/2014/KNVn-2014/pp_144_154.pdf

2. МАРИНОВ, С., М. НЕШКОВ, М., ЗЛАТЕВ, ВЛ., БОНЕВ, Ю. (2007). *Програма за устойчиво развитие на туризма в община Варна*. [online]. [2017-10-10]. Достъпен: http://www.vct-bg.org.

3. *Наръчник на водача интерпретатор.* (2013). Варна: Под общата редакция на Черноморска мрежа на неправителствените организации.

4. НЕШКОВ, М. (2009). Култура и туризъм – традиции и съвременност. *Сборник с доклади „Културата на късната модерност", XVII лятна научна среща,* Община Варна, стр. 202-216.

5. ALDERSON, W. T., & LOW, S. P. (1996). *Interpretation of historic sites.* 2nd ed. Oxford: AltaMira Press.

6. MOSCARDO, G. (2003). Interpretation and Sustainable Tourism: Functions, examples and principles. *The Journal of Tourism Studies,* 14 (1), pp. 112-123. [online]. [2017-10-11]. Достъпен: https://www.jcu.edu.au/__data/assets/pdf_file/0006/122874/jcudev_012862.pdf.

7. Project DEN-CuPID (2017), *The Digital Educational Network for Cultural Projects' Implementation and Direction.* [online]. [2017-10-12]. Достъпен: http://den-cupid.eu/en/

8. TILDEN, F. (1977). *Interpreting our heritage.* Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press.

9. VEVERKA, J. A. (1994). *Interpretive Master Planning: The Essential Planning Guide for Interpretive Centers, Parks, Self-Guided Trails, Historic Sites, Zoos, Exhibits and Programs.* Tustin, CA: Acorn Naturalists.

AVAILABILITY OF THE REAL ESTATE INFORMATION IN POLAND

Izabela Rącka, Ph.D., Senior Lecturer
The President Stanisław Wojciechowski State University of Applied Sciences in Kalisz, Poland

Abstract: *The real estate market does not lack imperfections, which is reflected,among others, in the unavailability of full information about demand, supply, prices and features of real estate. This paper aims to identify problems connected with data acquisition and suggests ways to resolve them. For this purpose literature research, as well as analysis of transactional, offer and cadastral data have been conducted. Characteristics of the real estate market and the source of data have been indicated and a method of market research has been proposed. The author characterises the steps which should be taken to improve the availability of information and thus reduce differences between transaction prices and the value, as well as minimise the risk of investing in real estate. To solve the problem a complex database should be set up.*

Keywords: *Information; Quality; Real Estate Market; Transaction Prices*

JEL code: *D8, K25, L85, R30*

INTRODUCTION

The real estate market is a specific and imperfect market,characterised by difficulties in achieving market balance, problems at the exchange stage, or slow price reactions to signals coming from the market. One of the main reasons ofsuch state of affairsis limited availability of information referring to real estate transactions. The research problem is to determine the quality of real estate information, which is influenced by specific characteristics of the market. The aim of this article is to identify problems related to data acquisition and to propose ways to solve them. The following research methods are used to achieve the goal: analysis of literature referring tospecific characteristics of real estate market,which affect informationdrawbacksand analysis of transactional, bid and cadastral data.

1. FEATURES OF THE REAL ESTATE MARKET

The real estate market can be defined as „the total exchange rate and the parallel relationship between market participants that create real estate

supply and demand“ (Kucharska-Stasiak 2010: 40-41). This market is very different from other markets due to its unique character. First and foremost, the real estate market is an informal market: it has no registered office, there is no designated place where prices are offered, and there is lack of public authentication of transaction prices (Kucharska-Stasiak 2010: 42).

The features of real estate market are: small flexibility of supply and demand due to properties‘ diversity, large price range (Greer&Kolbe 2003: 36), susceptibilityto speculation (de Mello&Spolador 2004), tradition influenced transactions, which are unreasonable, emotional, subjective and fashionable (Nykiel 2008: 16),non-price factors influencingdecisions to buy or sell a property (Foryś2011: 38), high costs oftransaction. Furthermore, real estate market requires professional service, there is a public intervention in the market (Kucharska-Stasiak 2010: 53) and the local nature of property market makes it limited. The real estate market is not homogeneous (Kucharska-Stasiak, Załęczna&Żelazowski2012: 22). The specific characteristics of the real estate market demand reliable information about transactions and their objects of valuation.

2. SOURCES OF INFORMATION ABOUT REAL ESTATE

The general division of information sources into primary (surveys, experiments, observations) and secondary (books, journals, publications of research institutes and other publication and commercial entities) refers,among others,to the real estate market. There are many sources of information available, however, the opportunities for data acquisition are insufficient in relation to needs. The sources of information about the real estate market are (Hopfer&Cymerman 2009; Gawron2012): censuses,public statistics on housing,notarial deeds,property prices and valuesregisters,rent and lease agreements,real estate portals (sales and rentals), land and mortgage registers and documents which are the basis for the entry into the land and mortgage register,real estate agencies,records of the land-use network,geoportals,local spatial development plans, zoning, taxation of property (taxation tables and taxonomic maps), register of monuments and municipal register of monuments,reports, scientific and popular publications, sets of unit price indices in construction, valuation reports,technical and design documentation andother.

In Poland there is no complete collection of information about the real estate market. Sources of information are dispersed and vary in terms of scope and quality. The databases –registers of real estate prices and values are not complete and have not been merged into a nationwide database,

which results in lack of a representative system of information on real estate prices and values across the country.

One of the most importantly needed information among investors who purchase real estate for their own needs and those who create speculative demand, is the level of prices and the demand degree for a given type of property in a given area. These factors vary over time and differentiate on particular local markets. In countries where the real estate market is well developed, the information about price changes and demand or vacancy levelis published and available.

Statistical offices, central banks, government financial institutions, universal banks and mortgages, as well as private real estate agents, analyze data from these sources. The quality of data varies. Unfortunately, the lack of complete information on real estate and prices is a serious problem, even in the process of determining the level of price change. The limited availability of information, its high cost, difficulty in obtaining and low credibility are due, among other things, to the lack of databases, efficient systems for analyzing information coming from the real estate market and poorly developed cooperation between real estate professionals (Rącka&Krzempek2010: 36-37). It creates barriers makinginvesting in the real estate market difficult. It causes problems to make a decision,increases therisk of error, and afterward limits the number of transactions. The knowledge of the market and its participants determines the effectiveness of the market, however, incomplete knowledge of active real estate market participants (transactional entities), makes it ineffective (Wiśniewski2011: 37-46).

3.THE MEASURES OF QUALITY OF INFORMATION ABOUT REAL ESTATE

The issue of quality of information concerns the characteristics of information that should be provided to operators of real estate market. H. Miller (1996: 79-82) has distinguished ten dimensions of information that determine its quality. These dimensions include: relevance, accuracy, timeliness, completeness, coherence, format, accessibility, compatibility, security, validity:

1. Relevance. The key component for information quality is whether the information addresses its customer‘s needs.
2. The quality information should be accuratebut usually information used for different purposes requires various levels of accuracy, and sometimes it is too accurate (too precise).
3. The on time information is still current: new information replaces the

old one.
4. Incomplete information can lead to customers‘ confusion. Complete information for one person may be incomplete for another. Information may also be too complete.
5. Coherence refers to information consistency. Information becomes incoherent due to irrelevant details, confusing measures, or ambiguous format. Incoherent information usually indicates an error in accuracy or timeliness.
6. Information format refers to the way information is presented to the customer. The appropriate format of information depends on the information‘s receiver and the information‘s use.
7. Accessible information can be obtained when needed.
8. Compatibility. Information quality refers to the way it is combined with other information and delivered to a customer. The information should be suitable and enhancing for use.
9. Information securityis connected with protecting information from people (logical security) and protecting information from natural disasters (disaster recovery planning). Logical security relies on logical barriers, such as passwords, data encryption, and transaction authentication, along with human vigilance. Disaster recovery planning involves protecting information and ensuring that appropriate backup and alternate processing procedures are well prepared.
10. Information is validwhen it can be verified as true and satisfying, with appropriate standards related to other dimensions, such as accuracy, timeliness, completeness, and security. Even though validity may be high, other crucial dimensions may be low, and the overal information may be of poor quality.

From the perspective of a real estate participant or a professional, quality assessment of property information can be made particularly on the basis of selected criteria, such as: topicality, accuracy, availability, completeness, correctness, usfulness, compatibility (Ślusarski2012: 42; Grudzień 2012: 641; Nadolna 2013: 454), used in further analysis of the problem.

4. QUALITY OF INFORMATION OBTAINED FROM REAL ESTATE MARKET RESEARCH

Real estate market research is difficult because of this market‘s imperfections(Malienė et al. 2016). In developed countries, market research is performed by specialized institutions (government agencies, banks, investment funds), consultancy companies, etc. In Poland, in the 1990s, housing market research was conducted by a research and

development department of the Institute of Housing Economics,that published a cyclical report „Dimensions and entities in the real estate market by voivodship“from1991 to 1998. Currently, the residential property market research is performed, among others,by National Bank of Poland, and the results are published quarterly and annualy (NBP 2015). The reports are generated on the basis of data provided optionally by real estate agents and real estate developers. The survey concerns real estate markets in only 17 cities in Poland and is an incomplete and irregular study.

The concept of market research has been proposed by G.I. Thrall (2002: 78-79), who indicates the following stages of real estate market research:

- determining the spatial extent of the market,
- estimating the supply of real estate,
- estimating the demand,
- preparing a market analysis report.

Determining the spatial extent of the market means determining the origin ofthe majority of the customers who are interested in purchasing the property. The spatial extent of the market is presented on maps, so it is advisable to use geoinformatic programs and methods. Appropriate tools for selecting and presenting data, for example, the Geographic Information System (GIS), can help to determine the spatial extent of the analyzed market.

Estimating supply of real estate should cover both current and future assets (investments commenced at various stages of the construction process), which can affect the market in the short term. Current, available in Poland data published by the Central Statistical Office (GUS) allow to check the size of the buildings put into use in particular years, as well as the size of future supply (issued building permits). These data, however, are delayed, allowing to analyze the market*ex post*. Data is also not error-free[1]. It is verified by experts familiar with the local market, but it is impossible to verify them on a nationwide scale. In order to improve the availability of data and avoid significant delays in acquiring them, it is possible to offer data collected by relevant units (in Poland these are Geodetic and Cartographic Documentation Centers) in current times, e.g.using the GIS system. From the point of view of the regulations and the technology used, any registered building permit or building acceptance can be marked on the map and described in detail (Fig. 1a). The rules governing access to information and charges are governed by the relevant regulations.

(a) (b)

Figure 1.Presentation of real estate supply data in USA (a) and in Poland (b)
Source: CoStar, http://www.costar.com/products/costar-suite/ [access: 21.01.2016]; Otodom, https://www.otodom.pl/sprzedaz/mieszkanie/kalisz/?search [access: 23.09.2017]

Data connected with the supply of real estate on the secondary market in Poland is not collected by public institutions. The real estate market is reported by commercial real estate agencies, which constantly monitor the property market, although the reports concern the best locations. Secondary market data can be obtained from numerous real estate agencies, but also from popular portals offering real estate (and rental) properties (Fig. 1b).

Figure 2. An example of non-compliance of information in residential sales offers
Source: Otodom, http://otodom.pl/ [access: 10.03.2016]

Due to a small share of exclusive sales contracts, the offer to sell or rent the property is often repeated because of multiple agents submitting it, and different agencies offer the same property at different prices and describe it in a different way. Therefore, it is time-consuming to determine the size of the supply on the secondary market. In addition, agencies advertise the sale or rent of the same property on various portals. Offers of real estate

agencies are not devoid of errors. Fig. 2 shows the offers of two real estate brokers for the same apartment, but suggests that these are two different flats, with different areas, type of buildingetc.

The low quality of data on the real estate market, especially the supply side, the number of transactions and the price level is noted by J. Konowalczuk (2014: 41-51). Cyclical reports published by the Central Statistical Office, the National Bank of Poland and the Polish Bank Association contain misrepresentations. Konowalczuk's comparison showed significant differences between the results presented in the reports of the above-mentioned entities. The differences refer to average unit prices, sold space, transaction values and their dynamics, as well as the number of transactions concluded. The analysis of the residential property market in terms of supply must therefore be exceptionally attentive and critical to data derived from secondary sources.

In the demand analysis we can distinguish the types of goods that are purchased (it is useful to determine whether they belong to the group of normal goods, luxuries, or if Veblen's paradox happens). The analysis can also be used to allocate an investment –if the apartment is being bought to meet buyer's housing needs or for rent. Under the Polish conditions it is difficult to identify the buyer's intentions about the apartment at the purchase stage. While in Australiait is possible to differentiate between the demand for apartments on the rental market and the investment market, due to different tax rules for these groups of dwellings. Also,they are publishing separate data on housing loans taken by clients purchasing apartments for their own needs and the so-called investors (Fig.3).

Figure 3. The value of housing loans in Australia in 2005-2015

Source: Australian Bureau of Statistics, http://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/Lookup/6416.0Feature+Article1Sep%202015 [access: 09.03.2016]

CONSLUSION

The real estate market research's shape depends on its purpose. Regardless of the purpose of the research, the observation of changes that take place in the real estate market and the level and dynamics of real estate turnover, the structure and dynamics of prices and factors affecting them, and other determinants of market functioning may be the basis to identify the trends and present reliable forecasts. Table 1 provides a quantitative assessment of the quality of information on the real estate market, taking into account the most common sources of real estate information and the previously mentioned dimensions of information quality.

Table 1.

Dimensions of property information affecting their quality

Specification	Dimensions of informsation							Comments
	Timeliness	Accuracy	Accessibility	Completeness	Correctness	Usefulness	Compatibility	
Census	-2	0	0	-1	0	0	0	Performed at long intervals, results published with a long delay
Public Statistics	-1	0	0	-1	0	0	0	Published with a one-year delay; Methodological differences in equal periods may cause inconsistencies
Notary Deeds	0	-1	-2	-1	0	0	0	Available only for property appraisers; Do not include complete property information
Property Price And Value Registers	0	-1	0	-2	-1	-1	-1	In view of the few information requirements to be included in the property price and value register, it is not a useful source of information; incompatibility with notarial acts or estimates is often due to human error
Rent and Lease Agreements	-1	0	-2	-2	0	0	0	Contingencies are indexed and not renewed, which makes them unreliable; There is no centralized register of agreements and land lease rates - the agreements are at the disposal of property owners or managers or agents

Portals with Sale and/or Rent Offers	0	0	0	-1	-1	-1	-1	Information posted on portals is often declared by the property owner, not documented (see Figure 1); does not clearly identify the property, e.g. in terms of detailed location
Land and Mortgage Register	0	0	0	-1	-1	0	-1	Land and mortgage registers are generally available,only if the owner will disclose to the entity concerned a registry number; there are sometimes differences between the records in the land register or the actual state
Cadastral Data	-1	0	-2	-1	-1	0	-1	Information is available for payment only to entities having a legal interest; sometimes there are differences between the entries in the records and the actual state
Inventory of Utility Network	-1	0	0	-1	-1	0	-1	Does not cover the territory of the whole country
Geoportals	-1	0	0	-1	-1	0	-1	There are spatial differences between the marked objects and their actual location
Zoning Plans	0	0	0	-1	0	0	0	The lack of full completeness means that local plans only apply in 29.7% of the country
(National Register of Monuments, Local Register of Monuments	0	-1	0	0	0	0	0	-
Set of Price Indices from the Construction Industry	0	0	0	-1	0	0	0	Available for payment; do not include the cost of construction of untypical objects
Valuation Reports	0	0	-2	0	0*	0	0	Available only for contracting parties (unless otherwise stated in the contract); * the irregularity of the preparation of the estimation report by the competent body is eliminated from legal transactions
Technical Documentation	0	0	-2	0*	0	0	0	Technical and design documents

Legend: Factors are noted in the range of: -2 - large deficiencies, -1 - minor deficiencies, 0 - deficiencies or minor occurrences
Source: Own research

Analysis of available sources of information connected with real estate shows huge shortcomings in their completeness (as much as 80% of the sources reviewed have been shown to be imperfect in this respect). The problem is also poor data availability and their low relevance. Property information often varies from source to source, and consequently some sources are inaccurate. One of the reasons of difficulty to find a market researcher and look for real estate information is the imperfection of the real estate market. The solution to the problem may be to create a uniform system of real estate information across the country, taking into account data of the widest possible scope: land register of land, rent and lease agreements, local plans or decisions on building conditions, national register of monuments and local register of monuments, data from construction supervision authorities, technical and design documentation (information on construction works, repairs), as well as notarial deeds, supplemented with non-functioning property cards, containing a set of actual property on the day of disposal according to a uniform design. In the age of digitization, the emergence of such a system, in the form of publicly available databases operating in e.g. Anglo-Saxon countries (Great Britain, Australia), seems to be necessary.

ENDNOTES

1. Errors in the GUS data on the number of dwellings completed by type of investors were discovered in the Kalisz suburban communities during a survey conducted in 2015 (Rącka 2015).

BIBLIOGRAPHY

1. de Mello P.C., Humberto F.S.S.,(2004).*Crises financeiras: uma história de quebras, pânicos e especulações domercado*. São Paulo: Saint Paul Institute of Finance.

2. Foryś I.,(2011). *Społeczno-gospodarcze determinanty rozwoju rynku mieszkaniowego w Polsce. Ujęcie ilościowe*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.

3. Gawron H.,(2012). *Potrzeby mieszkaniowe klientów na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania (na przykładzie Poznania)*. Poznań: Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

4. Greer G.E., Kolbe P.T.,(2003). *Investment Analysis For Real Estate Decisions*. Chicago: Dearborn Real Estate Education.

5. Grudzień Ł.,(2012). Koncepcja oceny jakości informacji o procesach w systemach zarządzania, In*Innowacje w Zarządzaniu i Inżynierii Produkcji*,

Knosala R. (ed.). Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, pp. 633-644.
6. Hopfer A., Cymerman R.(eds.),(2009). *Źródła informacji w gospodarowaniu nieruchomościami*. Warszawa: Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych.
7. Konowalczuk J.,(2014). The Corporate Real Estate Market in Public Statistics in Poland. *Real Estate Management and Valuation*,vol.22, iss.2, pp. 41-51.
8. Kucharska-Stasiak E.,(2010). *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
9. Kucharska-Stasiak E, Załęczna M., Żelazowski K.,(2012). *Wpływ procesu integracji Polski z Unią Europejską na` rozwój rynków nieruchomości*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
10. Malienė V., Atkinson I., Šubic Kovač M., Pödör A., Nyiri Mizseiné J., Dixon-Gough R., Hernik J., Pazdan M., Gaudėšius R., Gurskienė V.,(2016). Real Estate Markets and Valuation Practice in Central and Eastern Europe – Slovenia, Hungary, Poland and Lithuania, In*Real Estate, Construction and Economic Development in Emerging Market Economies*. New York: Routledge.
11. Miller H.,(1996). The multiple dimensions of information quality, *Information Systems Management, Vol.* 13 iss. 2, pp. 79-82.
12 Nadolna B.,(2013). Jakość informacji na potrzeby analizy decyzyjnej z wykorzystaniem kosztów relewantnych,*Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 765. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia,*nr 61, pp. 451-460.
13. Nykiel L.,(2008). *Rynek mieszkaniowy w Polsce. Zeszyt Hipoteczny 25*. Warszawa: Fundacja na Rzecz Kredytu Hipotecznego.
14. Rącka I., Krzempek J.,(2010). Raport z badania stanu baz danych w Polsce. *Rzeczoznawca Majątkowy*Nr 4 (68), pp. 36-37.
15. Ślusarski M., (2002). Doskonalenie jakości informacji w powiatowych systemach geoinformacyjnych.*Infrastruktura i Ekologia Terenów Wiejskich*, Nr 1/III/2012, pp. 41–47.
16. Thrall G.I.,(2002). *Business Geography and New Real Estate Market Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
17. Wiśniewski R.,(2011). Efektywność a sprawność rynków nieruchomości – ujęcie teoretyczne. *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, Nr 19 (1), pp. 37-46.
18. NBP,(2015). *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2014 r*. [online]. [2017-09-29]. Accessible: http://www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/raport_2014.pdf.
19. Australian Bureau of Statistics, (2016). [2016-03-09]. http://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/Lookup/6416.0Feature+Article1Sep%202015/.
20. CoStar, (2017). [2017-09-23]. http://www.costar.com/products/costar-suite/.
21. Otodom, (2016). [2016-03-10]. Accessible: http://otodom.pl/.

THE RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET IN THE CITY OF VARNA

Ivo Kostov, Ph.D., Chief Assist. Professor
University of economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The paper examines the development of the real estate market in the city of Varna, the subject focusing on the dynamics of the residential market in the region in the last few years. With regard of the available empirical data, some of the information used applies to Varna District. The paper analyzes in detail the following indicators: average housing prices, housing price indexes (including their changes), number, type and usable area of existing dwellings, various types of entries in the land registry (related to sales, donations, barters, legal mortgages, contractual mortgages), issued building permits (for dwellings, number of dwellings, total built-up area), the new buildings brought into use, the usable area of the new dwellings, and the new dwellings brought into use according to the number of rooms. Based on this analysis, a number of conclusions and summaries related to the subject of the study have been presented in detail.*

Keywords: *Development; Dwellings; Market; Real Estates; Varna.*

JEL code: *R30, R31, R32.*

ПАЗАРЪТ НА ЖИЛИЩНИ НЕДВИЖИМИ ИМОТИ В ГРАД ВАРНА

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

Резюме: *В доклада е разгледано развитието на пазара на недвижими имоти в гр. Варна, като предмет на изследване представлява динамиката на жилищния пазар през последните няколко години в региона. С оглед на наличните емпирични данни част от използваната информация е за област Варна. Подробно са разгледани средните пазарни цени на жилищата, индексите на цените на жилищата (вкл. тяхното изменение), броят, видът и полезната площ на съществуващите жилища, различни видове вписвания в имотния регистър (за продажби, дарения, замени, законни ипотеки, договорни ипотеки), издадените разрешения за строеж (за жилищни сгради, брой жилища, разгъната застроена площ), въведените новопостроени жилищни сгради в експлоатация, полезната площ на въведените в експлоатация новопостроени жилища, както и въведените в експлоатация ново-*

построени жилища по броя на стаите. Въз основа на направения анализ са представени редица изводи и обобщения, свързани с обекта и предмета на изследването.

Ключови думи: *Варна; Жилища; Недвижими имоти; Пазар; Развитие.*

ВЪВЕДЕНИЕ

През последното десетилетие пазарът на недвижими имоти в България премина през различни стадии на развитие, познати в икономическата теория и практика като ръст, насищане, спад, задържане и възстановяване. След своето бурно развитие в периода 2003 – 2008 г., което се свързва най-вече с подготовката и приемането на страната ни в Европейския съюз, последва период на финансова криза, превърнала се в глобален икономически дисбаланс. Пазарът на недвижими имоти в България, с изключение на пазара на земеделска земя, беше сериозно засегнат в този времеви период, изразявайки се предимно в липса на достатъчно търсене на недвижими имоти, значително предлагане на различни обекти на недвижимата собственост (в т.ч. жилища, търговски имоти, офисни площи, индустриални имоти, складови обекти и др.), ограничена активност по отношение на новото строителство и т.н. През 2014 г. бяха регистрирани първите признаци за възстановяване на пазарното равновесие, вследствие на създалата се банкова криза, довела до драстичен спад на лихвите по депозити на физически и юридически лица, предлагани от банковите институции в страната. Логична последица от този пазарно ориентиран процес бе насочването на значителни по размер капитали от търговски банки към инвестиции в недвижими имоти. Именно това са причините в този доклад да се изследва динамиката и развитието на пазара на недвижими имоти и конкретно пазарът на жилищни имоти в гр. Варна през последните няколко години.

1. СЪСТОЯНИЕ НА ЖИЛИЩНИЯ ПАЗАР В ГР. ВАРНА

За да проследим състоянието на пазара на жилищни недвижими имоти в гр. Варна и региона, както и неговата динамика през последните няколко години, е добре се фокусираме върху основните показатели, въз основа на които могат да бъдат оформени някои пазарни тенденции и прогнози: средните пазарни цени на жилищата; индексите на цените на жилищата (вкл. тяхното изменение); броят, видът и полезната площ на съществуващите жилища; различни видове вписвания в имотния регистър (за продажби, дарения, замени, законни ипотеки,

договорни ипотеки); издадените разрешения за строеж (за сгради, брой жилища, разгъната застроена площ); въведените в експлоатация новопостроени жилищни сгради; полезната площ на въведените в експлоатация новопостроени жилища, както и въведените в експлоатация новопостроени жилища според броя на стаите.

Таблица 1

Средни пазарни цени на жилищата в гр. Варна[1]

Източник	2015 (€/кв.м)	2017 (€/кв.м)	Изменение (%)
Национален статистически институт	758 (Q1)	909 (Q2)	19,94
Интернет портал imot.bg – оферти[2]	663 (Q1)	737 (Q4)	11,16
Интернет портал imoti.net – оферти	725 (Q1)	784 (Q4)	8,14
Агенция за недвижими имоти „Мирела“ (интернет портал mirela.bg) – оферти	766 (Q1)	839 (Q4)	9,53
Агенция за недвижими имоти „Мирела“ (интернет портал mirela.bg) – реализирани сделки[2]	729 (Q1)	767 (Q3)	5,21

Източник: НСИ, ИП imot.bg, ИП imoti.net, ИП mirela.bg и изчисления на автора

От данните в таблица 1 ясно се вижда, че средните пазарни цени на жилищата в гр. Варна бележат значителен ръст в периода 2015 – 2017 г., особено по официалните данни на Националния статистически институт (НСИ), според които този ръст е около 20%. Съгласно други изследвани източници на информация ръстът на средните цени на жилища във Варна е приблизително 5%, на база реализирани сделки, и в рамките на 10%, на база офертни предложения за изследвания период.

Във фиг. 1 и фиг. 2 можем да проследим индексите на цените на жилищата (ИЦЖ) общо за страната и в частност тези за гр. Варна. Прави впечатление, че тенденцията за града следва общата тенденция на динамика в ръста за страната.

Фиг. 1. Индекси на цените на жилищата в България
Източник: НСИ

Фиг. 2. Индекси на цените на жилищата в гр. Варна
Източник: НСИ и изчисления на автора

От резултатите на фиг. 3 ясно отчитаме, че средното изменение (по данни на НСИ) на индексите на цените на жилищата е около 2,5% или в рамките на 10% на годишна база. За изследвания период (Q1 2015 – Q2 2017) ръстът на ИЦЖ спрямо предходно тримесечие е с изразена положителна тенденция, с изключение на Q4 2015. Значителни ръстовете по този показател се забелязват в периодите Q1 2015 (6,4%), Q3 2016 (4,6%), Q2 2017 (4,5%).

Интересни са данните за броя, вида и полезната площ на съществуващите жилища в градовете на област Варна (фиг. 4, фиг. 5, фиг. 6). За периода 2014 – 2016 г. се наблюдават следните основни тенденции:

увеличава се броят на жилищата, както и тяхната обща полезна площ; преобладават двустайните и тристайните жилища, а след тях следват четиристайните и едностайните; незначителен е броят на многостайните жилища (петстайни както и жилища с шест и повече стаи).

Фиг. 3. Изменение на ИЦЖ в гр. Варна (на база предходно тримесечие)
Източник: НСИ и изчисления на автора

По данни на Агенцията по вписванията в периода 2014 – 2016 г. се наблюдава ръст в продажбите на недвижими имоти в службата по вписванията – Варна, както и ръст на законните и договорните ипотеки (фиг. 7). Броят на извършените дарения през 2014 и 2015 г. е почти еднакъв, а през 2016 г. се забелязва ръст и по този показател. За изследвания период броят на сделките, представляващи замени, намалява.

В подкрепа на изследваните до момента данни и оформящите се тенденции в пазара на жилищни недвижими имоти във Варна и региона (според информацията от фиг. 8 и фиг. 9) са данните за ръст на издадените разрешения за строеж (по брой жилищни сгради, брой жилища и тяхната разгъната застроена площ).

Фиг. 4. Брой на жилищата в градовете на област Варна
Източник: НСИ и изчисления на автора

Съгласно фиг. 10 най-много въведени новопостроени жилищни сгради (в област Варна, общо 355) има през 2014 г. (в периода 2014 – 2016 г.), като по вид строителство преобладават стоманобетонните сгради, след което следват тухлените и друг вид панелни сгради. Основната площ на въведените в експлоатация новопостроени жилищни сгради е жилищната площ, следват спомагателната площ и площта на кухните (фиг. 11).

Фиг. 5. Жилища в градовете на област Варна (по броя на стаите)
Източник: НСИ и изчисления на автора

Фиг. 6. Полезна площ на жилищата в градовете на област Варна
Източник: НСИ и изчисления на автора

Съпоставяйки данните за съществуващите жилища и въведените в експлоатация новопостроени жилищни обекти на недвижимата собственост (за периода 2014 –2016 г.) става ясно, че тенденцията за Варна и региона е да се строят предимно двустайни и тристайни апартаменти. Забелязва се обаче друга интересна пазарна тенденция – строят се и се въвеждат в експлоатация повече едностайни апартаменти отколкото четиристайни. При съществуващите жилища (в градовете на област Варна) четиристайните жилища са повече на брой от едностайните. Броят на въведените в експлоатация новопостроени петстайни жилища, както и жилища с шест и повече стаи, е почти константен през изследвания период.

	продажби	дарения	замени	законни ипотеки	договорни ипотеки
2014	10360	1812	245	933	1750
2015	10555	1794	211	981	2244
2016	11813	1954	207	1412	2757

2014 2015 2016

Фиг. 7. Брой вписвания в СВ – Варна (по персонална и реална система)
Източник: Агенция по вписванията и изчисления на автора

	2015/ Q1	2015/ Q2	2015/ Q3	2015/ Q4	2015 (общо)	2016/ Q1	2016/ Q2	2016/ Q3	2016/ Q4	2016 (общо)	2017/ Q1	2017/ Q2
жилищни сгради	100	91	116	92	399	100	123	109	133	465	112	125
жилища	491	323	527	712	2053	429	380	503	1191	2503	744	432

жилищни сгради жилища

Фиг. 8. Издадени разрешителни за строеж на нови сгради в област Варна
Източник: НСИ и изчисления на автора

Фиг. 9. РЗП за строеж на нови жилищни сгради в област Варна (кв.м)
Източник: НСИ и изчисления на автора

Фиг. 10. Въведени в експлоатация новопостроени жилищни сгради в област Варна
Източник: НСИ и изчисления на автора

Фиг. 11. Полезна площ на новопостроени жилища в област Варна (кв.м)
Източник: НСИ и изчисления на автора

Фиг. 12. Въведени в експлоатация новопостроени жилища в област Варна (по броя на стаите)
Източник: НСИ и изчисления на автора

2. ИЗВОДИ И ОБОБЩЕНИЯ

Въз основа на представената аналитична информация, свързана с пазара на жилищни недвижими имоти в гр. Варна (за периода 2014 – 2017 г.), можем да оформим следните основни изводи и обобщения:

- средните пазарни цени (по данни от офертни предложения и реализирани сделки) на жилищата са с тенденция към постоянен ръст;
- по официална статистическа информация, водена от Националния статистически институт на страната, средногодишното повишаване на цените на жилищата в гр. Варна е около 10%;
- ръстът на средните пазарни цени на жилищата е по-голям от този на наемните цени;
- наблюдава се тенденция за ръст на съществуващите жилища, като преобладават двустайните и тристайните жилищни единици;
- регистрира се ръст на продажбите на недвижими имоти, както и ръст на законните и договорните ипотеки;
- интересът към продукти на банковите финансови институции нараства, което се свързва със значително занижените лихвени ставки по кредити на физически и юридически лица;
- очакванията на строителните предприемачи са положителни, с оглед на ръста на издадените разрешителни за строеж на нови жилищни сгради, както и броя на жилищата и тяхната разгъната застроена площ;
- най-предпочитан вид ново строителство са стоманобетонните сгради, а най-малко се въвеждат в експлоатация панелни постройки;
- въведените в експлоатация новопостроени жилища са предимно двустайни и тристайни, следвани от едностайните.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Пазарът на жилищни недвижими имоти в гр. Варна е в състояние на значителна динамика и развитие. Резултатите от направеното изследване подкрепят напълно това твърдение. Положителна тенденция се забелязва по всички основни пазарни показатели: средните пазарни цени на жилищата, индекси на цените на жилищата, брой на съществуващите жилища, продажби на жилища, сделки със законни и договорни ипотеки, строителна активност по отношение на новото строителство на жилищни сгради, въведени жилищни сгради и жилищни единици в тях. Причините за това състояние на пазара могат да бъдат от различно естество, но най-важните от тях са: занижени нива на лихвите по депозити на физически и юридически лица в бан-

ковите финансови институции, защита на капитала от инфлационни процеси, значителна сигурност на инвестициите в недвижими имоти, ниска степен на амортизация на сградите, възможност за създаване на приходи от инвестиции в недвижими имоти и капиталови приходи на тези вложения.

БЕЛЕЖКИ

1. Без да се включват данни за курортните комплекси.
2. Средните наемни цени на жилищата в гр. Варна отчитат ръст от 5% за периода Q1 2015 – Q3/Q4 2017.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Агенция по вписванията. (2017). *Имотен регистър (статистика).* [online]. [2017-10-09]. Достъпен: http://www.registryagency.bg/bg/registri/imoten-registar/statistika.
2. ИП imot.bg. (2017). *Статистики за цените на имотите.* [online]. [2017-10-11]. Достъпен: https://www.imot.bg/pcgi/imot.cgi.
3. ИП imoti.net. (2017). *Статистика средни цени.* [online]. [2017-10-11]. Достъпен: https://www.imoti.net/bg/sredni-ceni.
4. ИП mirela.bg. (2017). *Средни цени на имотите в България.* [online]. [2017-10-11]. Достъпен: https://www.mirela.bg/index.php?p=stats_form.
5. НСИ. (2017). *Жилищен фонд*. [online]. [2017-10-10]. Достъпен: http://www.nsi.bg/bg/content/3087/жилищен-фонд.
6. НСИ. (2017). *Статистика на цените на жилища*. [online]. [2017-10-09]. Достъпен: http://www.nsi.bg/bg/content/13025/статистика-на-цените-на-жилища.

PROBLEMS AND GUIDELINES FOR INCREASING THE RETURN ON INVESTMENTS IN SHOPPING MALLS IN BULGARIA

Elitsa Gramatikova, Ph.D., Chief Assist. Prof.
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The article briefly analyzes the state of the built shopping malls in Bulgaria during the period 2006-2017. Despite a euphoric feeling by the building of modern shopping centers in our country, only a decade later many projects remain unrealized or started, but unfinished. The problems of domestic enclosed malls are revealed, among which are bad design, insufficient parking places, lack of a development program, poor mix of tenants and non-compliance with the lower purchasing power of Bulgarian consumers. Because of numerous problems, the first opened shopping malls in Bulgaria have to reposition themselves on the market due to insufficient number of visitors and financial default. The article presents guidelines for preventing mistakes in next projects and for achieving a higher return on investments in shopping malls.*

Keywords: *Investments; Return; Shopping Malls*

JEL code: *L81*

ПРОБЛЕМИ И НАСОКИ ЗА ПОВИШАВАНЕ ВЪЗВРЪЩАЕМОСТТА НА ИНВЕСТИЦИИТЕ В ТЪРГОВСКИ МОЛОВЕ В БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Елица Граматикова
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *В доклада се разглежда накратко състоянието на изградените търговски молове в България през периода 2006-2017 г. Въпреки еуфоричния старт на строителството на модерни търговски центрове в нашата страна, само десетилетие по-късно много идейни проекти остават нереализирани или започнати, но незавършени. Разкриват се проблемите на функциониращите молове, сред които се открояват лошо пректиране, недостатъчни паркоместа, липса на програма за развитие, слаб микс от търговци-наематели и несъобразяване с по-ниската покупателна способност на българските потребители. В резултат на многобройните проблеми, на първите открити молове в България се налага да се препозиционират на пазара, поради недостатъчен брой посетители и финансови загуби.*

Докладът посочва насоки за недопускане на грешки при следващи проекти и постигане на по-висока възвръщаемост от инвестициите в молове.

Ключови думи: *Възвръщаемост; Инвестиции; Търговски молове*

ВЪВЕДЕНИЕ

Моловете са отдавна познати търговски формати на потребителите в САЩ и западноевропейските страни, но в нашата държава навлизат едва от десетина години. След откриването на първия съвременен мол в България през 2006 г., последваха множество проекти за изграждане на търговски молове в столицата и по-големите градове на страната, но малко от тях успяха да се реализират докрай в първоначално предвидения срок и да достигнат очакваните приходи. Недовършените проекти или построените обекти, отчитащи отрицателни финансови резултати при пускането им в експлоатация, смениха неколкократно собствениците си през годините, но трайни положителни резултати и интерес от българските потребители още не се наблюдават.

Целта на доклада е да представи състоянието и развитието на изградените търговски молове в България през последното десетилетие, като разкрие причините за неуспеха на голям брой проекти и изведе задължителните компоненти на инвестициите в модерни съвременни молове, които да осигурят очакваната възвръщаемост от инвестиционния проект и да задържат вниманието на потенциалните клиенти.

Под понятието търговски мол в настоящия доклад възприемаме определението на Международната асоциация на търговските центрове (International Council of Shopping Centers 1999), според което моловете са основна конфигурация на затворените климатизирани търговски центрове, представляващи група от търговски обекти, които се планират, развиват, притежават и управляват като единна собственост. Като допълнение поставяме брутната отдаваема търговска площ да е над 5 000 кв.м. и да е изграден прилежащ паркинг за ползване от клиентите на центъра. Тези търговски центрове включват не само магазини, но и заведения за хранене и места за развлечение на потребителите.

1. КРАТКА ИСТОРИЯ НА ИЗГРАДЕНИТЕ ТЪРГОВСКИ МОЛОВЕ В БЪЛГАРИЯ

Първият търговски център, първообраз на моловете в България, е открит през 1957 г. в столицата София, като по това време е и най-голям

на Балканския полуостров. Това е Централният универсален магазин, популярен със съкращението ЦУМ, проектиран по съветски образец като масивна сграда с 6 етажа, покриващи 19 000 кв.м. търговска площ и още 3 етажа с 11 000 кв.м. офис площи. Магазинът впечатлява населението на града с монтираните за първи път в България ескалатори и е включен в рекламна туристическа брошура като задължителен обект за посещение в столицата, поради своята модерност и новост за градския пейзаж. Тогавашното предназначение на ЦУМ е да служи като универсален магазин за задоволяване на населението със стоки. Предлага пълен асортимент от всички стокови групи, но не включва площи за хранене и забавления на клиентите, поради което не можем да го наречем мол в съвременното разбиране на понятието. Въпреки това този търговски център става символ за просперитет на пазаруващите, като привлича купувачи от цялата страна за по-луксозни и уникални стоки. Като универсален магазин ЦУМ функционира до 1998 г., след което е затворен за реконструкция и открит отново през 2000 г. като търговски център, в който са представени магазини на отделни търговци с утвърдени марки.

Първият мол в България, според съвременното разбиране на понятието, е открит през м.май 2006 г. – това е "City Center Sofia", последван месец по-късно от откриването на „Mall of Sofia" и "Sky City Mall" – София, открит през септември 2006 г. Първият мол, построен в България през 2006 г. извън столицата е "Central Mall" в гр. Велико Търново (по настоящем "Mall Велико Търново"). През следващите години молове продължават да се откриват не само в София, но и в другите по-големи градове от страната, като Варна, Пловдив, Бургас, Стара Загора, Русе, Плевен и др. В Таблица 1 систематизирано са представени откритите молове в най-големите български градове до 2017 г., като някои от изброените търговски центрове временно не функционират, поради преустройство и търсене на нов собственик или са сменили първоначалното си наименование. Освен изброените реализирани проекти в големите градове на страната, множество сгради остават започнати и недовършени, включително и такива, които са построени, но не са открити, поради отказ на инвеститора.

Таблица 1.

Изградени молове в петте най-големи градове в България за периода 2006-2017 г.

Наименование на мола	Година на откриване	Брутна отдаваема търговска площ в кв.м.
гр.София		
„City Center Sofia”	2006	22 000
„Mall of Sofia“	2006	35 000
„Sky City Mall”	2006	15 000
„Princess Outlet Center“	2007	12 000
„The Mall”	2010	66 000
„Serdika Center“	2010	51 000
„Sofia Outlet Center“	2010	15 300
„Bulgaria Mall”	2012	30 000
„Paradise Center”	2013	80 000
„Mega Mall“	2014	24 000
„Trade House West“	2014	11 900
„Sofia Ring Mall“	2014	72 000
гр.Пловдив		
„Mall Plovdiv“	2009	22 000
„Галерия Пловдив"	2010	51 000
„Mall Markovo tepe“	2016	21 000
гр.Варна		
„Pfohe Mall“	2007	22 000
„Mall Varna“	2008	33 000
„Grand Mall Varna“	2010	52 000
„Varna Towers“	2010	82 000
гр.Бургас		
„Burgas Plaza”	2009	27 000
„Galleria Burgas”	2012	37 000
„Strand“	2013	30 000
гр.Русе		
„Mall Rousse“	2010	37 000
„Mega Mall Rousse“	2010	17 800

Източник: Информацията е събрана от официални сайтове на функциониращите молове и публикации в пресата

Резултатите от ускореното строителство на търговски центрове през последното десетилетие в нашата страна показват, че модерните търговски центрове в България до края на 2017 г. ще предлагат 791 760 кв.м. търговска площ, като 406 660 кв.м. от тях са концентрирани в София (Colliers International 2017). Въпреки това бурно строителство България все още значително изостава от останалите страни в Европа по показателя „брутна отдаваема площ“ в търговски центрове на 1000 жители от населението. За 2017 г. този показател за България е 112 кв.м. при средна стойност за Европейския съюз от 247 кв.м. (Cushman&Wakefield 2017).

2. ПРОБЛЕМИ НА ФУНКЦИОНИРАЩИТЕ МОЛОВЕ

След еуфоричното начало на строителството на търговски молове в нашата страна и очакваните тълпи от купувачи, десет години по-късно много идейни проекти остават нереализирани, а други – със започнато, но незавършено строителство. На първите открити молове се налага да се препозиционират на пазара, поради отлива на посетители и отчитаните годишни загуби.

Първите изградени търговски центрове бяха съвем нова и атрактивна концепция за българските потребители. Те привличаха любопитството на купувачите с атрактивния си екстериор и събирането на едно място на магазини на търговски марки с международна известност. Скоро след откриването им обаче се проявиха и първите проблеми, свързани с лошо проектиране и труднодостъпни паркоместа, затруднена комуникация между вътрешните зони и слабости в охраната, позволяващи кражби на лични вещи от чантите на посетителите или паркираните автомобили. Слабости се забелязват и в недобре обмисления микс от търговци-наематели, който не може да привлече достатъчен брой клиенти. Липсва и програма за развитие на построения вече мол, като усилията на мениджмънта са предимно в запълването на наличните търговски площи с наематели. Не се отчитат ниските доходи на населението в България и многократно по-ниската покупателна способност на българите в сравнение с по-развитите европейски страни, където пазаруването в молове е обичаен начин на живот. Разчита се само на лъскавата визия на търговския център и присъствието на марки, които българските потребители до момента са виждали единствено в чужбина.

Допълнително затруднение пред функционирането на първите молове в България създава глобално разразилата се финансово-икономическа криза през 2008-2009 г., която забавя икономическото разви-

тие на държавите по целия свят и води до свиване на българската икономика. Освен пред свитото потребление у нас, инвеститорите се изправиха пред значимо затруднените условия за кредитиране и повишаване на лихвените нива по отпусканите кредити. Невъзможността за обслужване на ползваните заеми и липсата на алтернативи за намиране на паричен ресурс спряха много готови проекти за търговски молове и замразиха строителството на други.

В Таблица 2 са представени финансовите резултати на някои от по-големите молове в нашата страна за 2014 г., които поради трудности при генерирането на приходи, са отчели отрицателен финансов резултат. Т.е. голяма част от моловете работят на загуба.

Таблица 2.

Финансови резултати на някои от по-големите молове в България за 2014 г.

Наименование на мола	Приходи в хил.лв.	Печалба/Загуба за годината в хил.лв.
„City Center Sofia”	7 427	- 8 286
„Mall of Sofia“	20 672	2 209
„The Mall”	31 884	- 4 402
„Serdika Center“	29 552	3 007
„Sofia Outlet Center“	11 113	4 471
„Bulgaria Mall”	11 815	- 11 397
„Paradise Center”	31 873	- 1 376
„Sofia Ring Mall“	2 360	- 6 173
„Mall Plovdiv“	12 708	1 802
„Галерия Пловдив"	2 444	- 12 307
„Grand Mall Varna“	23 176	2 619
„Mall Varna“	9 227	- 44 313
„Burgas Plaza”	9 747	- 754
„Galleria Burgas”	14 601	2 807
„Mall Rousse“	5 286	- 11 581

Източник: Информацията е събрана от годишните финансови отчети на изброените молове

След позатихването на световната финансово-икономическа криза, през 2010 г. последва нова вълна на откриване на молове, като но-

вите обекти акцентираха на по-големи търговски площи и по-разнообразни модни търговски марки. Тези нови търговски площи обаче, не само че не допълват пазара, а се налага да се конкурират с първите открити молове при намаляващ брой потребители и все още ниско потребление. В резултат на конкуренцията за едни и същи клиенти, но без значима промяна в идейния проект на търговския център, броят на посетителите във всички молове намалява, а с това намаляват и оборотите на търговците-наематели. Високите наемни нива и липсата на достатъчно клиенти за покриване на разходите предизвикват по-малките търговци-наематели да изразят недоволството си под формата на протест за по-ниски наеми. Такива протести се провеждат в няколко мола, както в столицата, така и в други градове на страната. Причина за тази ситуация е мениджмънта на моловете, който не успява да направи търговския център притегателно място за потребителите, където да осъществяват покупки на необходимите им стоки и услуги. Компромисът между мениджмънта на моловете и търговците-наематели се постига трудно, тъй като доходността от инвестицията в търговския център се осигурява предимно от събираните наеми. Освен това за запазването на собствеността е необходимо редовно изплащане на лихвите по ползвания за строителството кредит. Ако собствеността се прехвърля, цената на продажбата зависи от предоставените гаранции за очакваната доходност. Всички тези съображения са причина мениджмънта на търговския център да показва неотстъпчивост в преговорите за промяна на наемните нива. На срещуположната страна стоят интересите на наемателите в мола, които трудно постигат задоволителни обороти. В почти всички първооткрити молове сключваните договори за наем са дългосрочни – 10-годишни и без възможност за промяна по желание на търговеца-наемател. В повечето случаи наемните договори включват базова сума за кв.м. и процент от оборота на търговеца при надминаване на фиксирано ниво. Често обаче към наема са включени и други такси, като например за сервизно обслужване или пропорционален на наетата площ размер от местния данък за сгради, което увеличава двойно дължимия наем за площ. Масовото изпразване на обектите от наемателите, поради непосилно високите наемни нива, обаче създава лош имидж на търговския център и остава пустеещи магазини дълго време без нови наематели, а това задълбочава финансовите проблеми и още повече отблъсква потребителите на центъра. Освен това, когато се води съдебно дело срещу малък търговец за неизпълнение на договора, са налице високи разходи за завеждане на делото в арбитражен

съд и има риск търговецът да не притежава необходимите активи за покриване на придявения иск. В подобни случаи на конфликт между мениджмънт и наематели, правилната стратегия изисква отстъпчивост от страна на мениджмънта, поне в кратък период, тъй като загубите за мола ще са много по-големи при отлив на наематели, съдебно разрешаване на споровете и натрупване на несъбраните наеми.
Напускането на ключов наемател представлява сериозен проблем за всеки търговски мол. Ключовите наематели създават основния клиентопоток в търговския център и затова като такива обикновено, освен водещи модни марки и търговци на техника, се привличат популярни вериги за бързооборотни стоки, които заемат голяма площ и откриват хипермаркет в подземните или приземните нива на мола. След фалита на веригите „Carrefour“ и „Пикадили“, моловете, за които тези вериги бяха ключов наемател, дълго време не можаха да привлекат друга известна търговска верига, която да заеме мястото им и да привлича ежедневно потребители. Тъй като ключовите наематели се планират още при строителството на мола, проблем пред търсенето на следващи наематели могат да представляват и конструктивните особености в обектите, поискани от първите ключови наематели.
След откриването на най-новите молове, проектирани по т.нар. „лайфстайл“ концепция, при която се залага в много по-голяма степен на пространства за отмора и забавление на посетителите и по-приятно прекарване на свободното време, по-старите търговски центрове загубиха съвсем интереса на клиентите и се наложи да затворят, за да се обмисли препозиционирането им на пазара.

3. НАСОКИ ЗА ПО-ВИСОКА ВЪЗВРЪЩАЕМОСТ ОТ ИНВЕСТИЦИИТЕ В МОЛОВЕ

Социално-икономическите и демографски промени, характерни за България през последното десетилетие и последиците от неуспешните инвестиционни проекти при изграждането на редица търговски центрове показват, че не е достатъчно само да се построи голяма и външно атрактивна сграда и да се съберат на едно място множество търговски марки, за да се спечели трайно потребителския интерес. С увеличаването на работните ангажименти и пътния трафик, водещ до постоянни задръствания, свободното време намалява, а потребителите все повече изпитват необходимост да намират на едно място не само всички необходими им стоки и услуги, но и на същото място да могат да се хранят, развличат и отмарят. Тези промени трябва задължително да се отчитат при проектирането на нови молове, като се

предвиждат по-големи застроени площи с по-раздвижена архитектура, обширно пространство за хранене и развлечения и повече художествени интериорни елементи.

Факторите, които трябва много добре да се обмислят при планиране на инвестиции в модерни молове и които създават предпоставки за постигане на по-висока възвръщаемост от инвестициите, се изразяват в:

1) *Местоположението на мола и възможността за бърз и лесен достъп.* Колкото по-голям е търговският център, толкова по-важно е да има много добре изградена пътна инфраструктура наоколо, за да могат потенциалните клиенти безпрепядствено да достигат до него. Задължително е да има достъп до главни пътни артерии, спирки на градския транспорт и пешеходни тротоари. Често местоположението на търговския център и неговата връзка с инфраструктурата се подценяват, като се разчита, че клиентите ще изтърпят някои неудобства при достъпа за сметка на желанието да пазаруват известни търговски марки. В действителност, ако потребителите трайно срещат трудности с достъпа си до търговския център, те се отказват да го посещават и се насочват към друг по-удобен за достигане търговски обект.

2) *Необикновеният дизайн и архитектура на мола.* Една от причините за чести посещения на клиентите е удивляващата архитектурна композиция, силно отличаваща се от обичайните домашни условия на живот. Особено важна е външната фасада и главният вход на мола, които трябва да впечатляват преминаващите наоколо лица и да предизвикват тяхното любопитство за последващо посещение. Атрактивността на построената сграда привлича потребителите да прекарват повече часове от свободното си време в мола и да изразходват повече от доходите си с удоволствие. Поради заседналия си начин на живот, повечето съвременни потребители избягват кубичните форми, напомнящи за офиса и дома и търсят търговски центрове, които да не ги откъсват съвсем от природата. Новите молове задължително трябва да са отворени към заобикалящата среда, пространствата в тях трябва да са по-големи, да се открояват няколко зони, които могат да бъдат с различна тематика, да има достатъчно светлина, да се използва много зеленина и натурални материали при интериорното оформление. Новите тенденции в дизайна на търговските центрове включват наблягане на ескалаторите за сметка на асансьорите, което допринася за по-мащабно възприемане на заобикалящото пространство; огромни стъклени тавани, през които навлиза естествена светлина; открити панорамни тераси за релакс и богато озеленени

прилежащи пасажи.
3) *Използване на икономични строителни материали и енергоспестяващи екологични инсталации*. Т.нар.“зелени сгради“ намаляват вредните парникови емисии и имат по-ниски експлоатационни разходи, а в същото време запазват по-висока продажна цена. Много добър имидж създава сертифицирането на построената сграда по международна система за устойчиво строителство, което показва, че инвеститорът поема ангажимент за опазване на околната среда и носи социална отговорност. Подобно строителство не причинява замърсяване на въздуха на мястото на изграждане, а цялостното използване на природосъобразни строителни материали подобрява работните условия за персонала в сградата и позволява оптимизация на разходите на енергийни ресурси.
4) *Отделяне на повече пространство за развлечение и отмора*. За разлика от първите построени молове, в които освен търговски площи почти няма предвидено място за развлечение, то моловете, които ще се изграждат в бъдеще, трябва да отделят поне 1/3 от застроената си площ за тези потребности на клиентите. Подходът за обособяване на заведенията за хранене на последния етаж на търговския център вече е остарял и все повече кафенета и ресторанти се разполагат на партерния етаж или в открити пространства, за да се доближат до градската среда и представите на потребителите за добро прекарване на времето със семейството или приятелите. Тъй като пазаруването на стоки на едно място само по себе си вече не е достатъчно притегателно за клиентите, чрез включване на редица атракции като увеселителен парк, аквариум, ледена пързалка, кина и басейни, молът става желано място за прекарване на свободното време. Трябва да се има предвид, че развлекателните зони имат по-скъпа поддръжка и не носят високи приходи на мола, но те са необходими, за да бъде този мол избран за пазаруване от потребителите пред останалите молове на фона на силната конкуренция.
5) *Правилен подбор на микса от търговци-наематели и максимално запълване на търговските площи*. Разнообразието от търговски марки и пълното заемане на отдаваемите площи увеличава броя на посетителите в търговския център и създава много добра репутация на мола. Правилният подбор на наематели включва добре познати марки, допълващи се в предлагането търговски обекти и тяхното съвместно разполагане върху отдаваемата площ. Голямото натрупване на стоки и услуги не е достатъчно и може да подейства отрицателно на търговските обороти, ако един до друг се разположат множество

обекти, предлагащи взаимозаменяеми стоки и услуги. Разположението на обектите трябва да поощрява потребителите да закупуват повече стоки, а не да ги отказва от покупка, поради еднообразие в асортимента. Доброто управление на микса от наематели изисква и постоянно следене на промените във вкусовете на потребителите и адекватното им отразяване в подбора на нови наематели.

6) *Внедряване на нови информационни технологии при обслужване на потребителите*. Информационните технологии вече са неотлъчна част от живота на съвременните потребители, поради което модерните молове трябва да предлагат дигитална навигация на своите клиенти. Информационни дисплеи, позиционирани в мола, могат да показват триизмерни карти на разположението на обектите, да дават възможност за търсене на конкретни стоки, услуги или „оферти на деня“. Бийкън технологията например освен за ориентиране може да се използва и за информиране на клиентите относно текущи промоции и събития. Особено ценени са технологиите, които могат да доведат потребителя до свободно място на паркинга или позволяват резервиране на място от разстояние, при наближаване на търговския център. Новите технологии са много полезни и при събирането на информация за потребителските навици и предпочитания, която може да се използва за подобряване на цялостното преживяване в търговския център. Безплатната безжична интернет връзка (Wi-Fi), станциите за зареждане на мобилни устройства и интерактивните киоски са задължителни удобства на всеки модерен мол, изисквани от съвременните технологични потребители. Модерният мол трябва не просто да има собствен уеб сайт, на който да представя всички организирани събития и търговци-наематели, но и да поддържа платформа за споделяне на идеи и впечатления от пазаруващите клиенти. Осигуряването на възможност за т.нар. потребителско генерирано съдържание (чрез снимки, видео) позволява диалог с клиентите, спечелване на тяхната лоялност и изгражда чувство за общност.

7) *Мултифункционалност в предназначението на мола*. Последна тенденция при изграждането на молове е идеята за смесено използване на сградата, основаващо се на търговията на дребно. Големите търговски центрове освен отдаваеми търговски площи могат да включат в структурата си още хотел, обособена офисна част, апартаменти за постоянно живущи, здравен център, клиника и дори училище или филиал на университет, като всички тези части създават една обща урбанизирана модерна среда. Все повече потребители желаят да живеят, работят, пазаруват и отмарят на пешеходно разстояние,

без да се налага да използват автомобил за тези дейности. Моловете с открити пространства и смесено предназначение създават усещането за градски център и предлагат всичко необходимо на съвременните потребители.

8) *Планиране на разнообразна културна програма*. Разрастването на електронната търговия, която предоставя удобството на потребителите да поръчват и получават необходимите им стоки директно в домовете, без да изразходват време и разходи за път до физическите магазини, е причината модерните молове да залагат на уникалното преживяване при посещение, което електронната търговия не може да предложи. Превръщането на моловете в център на обществения живот изисква регулярното обновяване на вътрешната декорация и организирането на концерти, изложби, ревюта, постановки, пърформанси и всякакви други показни събития, които да привличат постоянно посетители и да ги превръщат в лоялни клиенти на търговския център.

9) *Социална отговорност и подкрепа на обществено значими каузи*. Успешните молове изграждат връзка с клиентите, не само чрез разработването на програма за лоялност с клиенски карти за отстъпки и бонуси, но и чрез заставането зад кауза, която подобрява условията на живот на потребителите или опазва околната среда. Дарения от печалбата за подпомагане на местната общност, спонсориране на културни и спортни мероприятия обикновено имат положителен ефект върху привлекателността на търговския център и стават основа на конкурентното му предимство.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Силната конкуренция между функциониращите молове и все още ниската покупателна способност на българските потребители налагат много задълбочено обмисляне на решението за откриване на нови търговски центрове, като тяхната по-висока възвръщаемост изисква прилагането на последните новости в архитектурата, строителството и иформационните технологии. Успешният мол трябва да осигурява бърз и лесен достъп, комплексно задоволяване на потребностите от стоки и услуги, да предлага разнообразие от заведения за хранене и атракции за свободното време, както и приятна релаксираща атмосфера. Най-важната цел за мениджмънта на мола трябва да бъде позитивното преживяване на потребителите, което ще привлича постоянно посетители и ще осигури добра възвръщаемост от инвестицията в неговото изграждане.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. COLLIERS INTERNATIONAL, (2017). *Bulgaria. Retail Real Estate Market.* [online]. [2017-09-02]. Достъпен: http://www.colliers.com/-/media/files/emea/bulgaria/research/h1-2017-retail-july-en.pdf?la=en-GB.

2. CUSHMAN&WAKEFIELD, (2017). *European Shopping Centers*. [online]. [2017-09-03]. Достъпен: **http://www.outsourcingportal.eu/en/userfiles/image/raporty/2017/Kwiecie/25/european_shopping_centre_the_development_story.pdf.**

3. INTERNATIONAL COUNCIL OF SHOPPING CENTERS, (1999). *ICSC Shopping Center Definitions*. [online]. [2017-10-05]. Достъпен: https://eduardoquiza.files.wordpress.com/2009/09/scdefinitions99.pdf.

CYCLICALITY OF HOUSE PRICES IN BULGARIA

Dimitria Karadimova, Ph.D, Chief Assist. Prof.
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *This report explores the dynamics of the average house prices, inflation and the cyclical fluctuations of the house price indices in Bulgaria. Absolute and relative indicators are used to characterize the rate of development of time series and spectral analysis of cyclical fluctuations. The results from the survey show, that the most significant rise in house prices and inflation are during the global financial crisis. The difference in the rate of house price developments and inflation shows that inflation is not the most important factor for their change. During the period under review, cyclical fluctuations in house price indices of different durations were observed. The local maximum of the periodic component of the research time series with the longest duration is approximately 10 years.*

Keywords: *Cyclical fluctuations; House prices; Inflation; Spectral analysis.*

JEL code: *C22*

ЦИКЛИЧНОСТ НА ЦЕНИТЕ НА ЖИЛИЩАТА В БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Димитрия Карадимова
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *В настоящия доклад се изследва динамиката на средните пазарни цени на жилищата, инфлацията и цикличните колебания на индексите на пазарните цени на жилищата в България. Използват се абсолютни и относителни показатели за характеризиране на скоростта на развитие на динамичните редове и спектрален анализ на цикличните колебания. Резултатите от изследването показват най-съществено увеличение на цените на жилищата и инфлацията в периода на настъпване на глобалната финансова криза. Разликата в скоростта на изменение на цените на жилищата и инфлацията показва, че инфлацията не е най-съществения фактор за изменението им. През изследвания период се наблюдават циклични колебания на индексите на цените на жилищата с различни продължителност. Локалният максимум на периодичния компонент на изследвания динамичен ред с най-голяма продължителност е приблизително 10 години.*

Ключови думи: *Инфлация; Спектрален анализ; Цени на жилищата; Циклични колебания.*

ВЪВЕДЕНИЕ

Дисбалансът на търсене и предлагане на жилища, смяната на благоприятни и неблагоприятни периоди в иконоическата конюнктура на страната, доходите и спестявнията на домакинствата, а така също и благоприятните условия за ипотечно кредитиране са сред основните фактори, които оказват влияние върху желанието, възможностите и избор на подходящ момент за закупуване на жилище. При лихвените проценти по ипотечните кредити се наблюдава трайна тенденция на намаление през последните години. В същото време, лихвените проценти на депозитите също намаляват и за домакинствата се оказва икономически нерентабилно да влагат своите свободни парични средства в банките. Актуалността на изследването на динамиката и цикличните колебания на цените на жилищата се засилва още повече от условията, които допринасят за увеличение на инвестициите в недвижими имоти. Стабилизацията и покачването на активността на пазара на недвижими имоти през последните години се свързва с равновесната точка на цените на жилищата. Обект на изследване са пазарните цени на жилищата. Те представляват реалните продажни цени на жилища (апартаменти) без такси, комисионни, адвокатски хонорари и разноски по прехвърлянето на собствеността, а индексът на пазарните цени на жилищата оценява общото относително изменение на цените на съществуващите жилища за текущото тримесечие спрямо предходното тримесечие.

Целта на изследването е да се анализира динамиката и цикличността на средната пазарна цена на жилищата. Периодът на изследването е от 1998 г. до 2017 г. Изборът на началния период е свързан с въвеждането на Паричния съвет и макроикономическата стабилност на България след този период. Методологията на изследването е изградена върху количествен анализ на динамиката на средните пазарни цени на жилищата с помощта на абсолютни и относителни показатели на общото развитие и спектрален анализ на цикличните колебания на индексите на цените на жилищата.

1. ДИНАМИКА НА СРЕДНИТЕ ПАЗАРНИ ЦЕНИ НА ЖИЛИЩАТА

Динамиката в абсолютно и относително изражение на цените на жилищата в България в тази точка се анализира при следните ограничителни условия: 1) Периодът на изследване е 1998-2014 г. От 2015 г. НСИ събира данни за цени на жилища и се изчисляват и публикуват

индекси на пазарните цени на жилища (новопостроени и съществуващи) съгласно хармонизирана методология и обхват, в съответствие с Регламент (ЕС) № 93/2013 на Европейската комисия. В резултат на това от 2015 г. НСИ прекратява публикуването на тримесечни и годишни данни за "Средни пазарни цени на жилища", а публикува "Индекси на цените на жилища"; 2) В изследването не се включват цените на жилищата ново строителство и 3) Анализът е реализиран на база на годишни данни.

Общото развитие на номиналните средни пазарни цени на жилищата в областните градове (изключени са апартаменти ново строителство) включва две групи показатели: абсолютни и относителни. Те са поместени в таблица 1. Вместо дефлиране на цените, се избира подхода за съпоставяне на изменението на номиналта цената на жилищата с изменението на инфлацията за периода. "Реалната цена на едно жилище представлява неговата пазарна цена, дефлирана с индекса на цените. Вариант на този критерий е сравнението на нарастването на номиналните пазарни цени на жилищата и индекса на потребителските цени или сравнението на темпа на изменение на номиналните пазарни цени на жилищата с инфлацията"(Мавров, 2010: 51-52).

В сравнение с базисната 1998 г. средната пазарна цена на жилищата се увеличава през целия изследван период. Най-значително е нарастването й през 2008 г., когато тя се увеличава с 1045,57 лв. или с 328,89%, което е отражение на глобалната финансова криза, която започва от високорисковите ипотечни кредити в САЩ. Международните и националните икономически условия започват да се влошават. Това показва силна корелация между цените на жилищата и поведението на стопанската конюнктура. Цикличните колебания на цените на жилищата са тясно свързани с цикличните колебания на макроикономическите показатели, които характеризират стопанската конюнктура. Инфлацията през 2008 г. е 12,35%. През тази година се регистрира най-висок ръст на цените на стоките и услугите, което показва че колебанията на цените на жилищата съвпада с тези на инфлацията или цените на имотите и инфлацията могат да се определят като съвпадащи показатели.

Таблица 1.

Динамика на средните пазарни цени на жилищата в България

Година	Средни пазарни цени на жилища (лв./кв.м)	Абсолютни прирасти на средните пазарни цени на жилища (лв.)		Темпове на прираст на средните пазарни цени на жилища (проценти)		Общ ИПЦ (проценти)
		базисни	верижни	базисни	верижни	
1999	321,95	4,04	4,04	1,27	1,27	2,57
2000	319,52	1,61	-2,43	0,51	-0,75	10,32
2001	320,53	2,62	1,01	0,82	0,32	7,36
2002	326,45	8,54	5,92	2,69	1,85	5,81
2003	366,29	48,38	39,84	15,22	12,20	2,35
2004	540,21	222,30	173,92	69,93	47,48	6,15
2005	738,04	420,13	197,83	132,15	36,62	5,04
2006	846,52	528,62	108,49	166,28	14,70	7,26
2007	1091,24	773,33	244,72	243,26	28,91	8,40
2008	1363,48	1045,57	272,24	328,89	24,95	12,35
2009	1072,22	754,31	-291,26	237,27	-21,36	2,75
2010	963,86	645,95	-108,36	203,19	-10,11	2,44
2011	905,39	587,48	-58,47	184,80	-6,07	4,22
2012	881,38	563,47	-24,01	177,24	-2,65	2,95
2013	865,68	547,77	-15,70	172,30	-1,78	0,89
2014	869,75	551,84	4,07	173,58	0,47	-1,42

Източник: Национален статистически институт и изчисления на автора

Верижните показатели на общото развитие на цените на жилищния пазар през периода 2001-2008 г. показват трайна тенденция на нарастване на цените през всяка следваща година на изследвания период спрямо предходната, като най-съществено е увеличението им през 2004 г. с 173,92 лв. или с 47,48% (графика 1).

През периода 2009-2013 г. средната цена на жилищата намалява. Най-голямо е намалението й през 2009 г., докато през следващите три години изменението й е със значително по-малки темпове. През 2014 г. се наблюдава, макар и много нисък, положителен прираст.

През същия период, за разлика от средната цена на имотите, цените на стоките и услугите се увеличават с по-ниски темпове, т.е. липсва синхрон между тях. Това означава, че през този период изменението на цените на другите стоки и услуги не влияе съществено върху изменението на средната цена на жилищата. Средногодишният прираст на средната цена на жилищата през периода 1999-2014 г. е 6,49%, а на инфлацията 4,91%.

Графика 1. Верижни темпове на прираст на средните пазарни цени на жилища и общ ИПЦ

Източник: Изчисления на автора

От анализа можем да направим заключение, че най-същественото увеличение на средната цена на жилищата и на цените на другите стоки и услуги е през 2008 г., което е повлияно от влошаване на международната и националната стопанска конюнктура поради започващата криза на високорисковите ипотечни кредити в САЩ. Разликата в скоростта на развитие на средната цена на жилищата и инфлацията през периода показва, че изменението на цените на другите стоки и услуги не е най-съществения фактор, който влияе на цените на имотите в България. Причините могат да се търсят в лихвените проценти на жилищните кредити, спестяванията и доходите на домакинствата, инвестиционния интерес към имотите, преките чуждестранни инвестиции и др.

2. ИЗСЛЕДВАНЕ НА ЦИКЛИЧНИТЕ КОЛЕБАНИЯ НА ИНДЕКСИТЕ НА ПАЗАРНИТЕ ЦЕНИ НА ЖИЛИЩАТА СЪС СПЕКТРАЛЕН АНАЛИЗ

Цикличните колебания на средните пазарни цени на жилищата, измерени с индексите на пазарните цени на жилищата, оказва влияние на възможностите за вземане на правилно решение в определен период от време за закупуване на жилище или инвестиране на свободните парични ресурси като се прогнозира бъдещето им изменение в краткосрочен план. Като използват възможностите на регресионния анализ, Николаев (2010: 147-51) и Милкова (2010: 152-156) в свои публикации построяват модели за краткосрочно прогнозиране на цените на жилищата съответно за територията на гр. Варна и на национално ниво за България.

Спектралният анализ дава възможност за изучаване на систематичните колебания от математическа гладна точка. Флуктуациите, подобни на икономическите цикли, могат да бъдат описани като сбор от определено число синусоиди в подбрана последователност от амплитуди и фази с почти равни периоди. Спектралният анализ е способ за определяне на реалността на циклите, като се пояснява, дали те се включват в честотните характеристики, свързани с разглеждания цикъл и тяхното влияние на общата дисперсия. Спектърът на динамичния ред на индексите на пазарните цени на жилищата представлява разлагане на дисперсията на реда по честоти, като целта е да се определят съществените хармонични компоненти. За изложение на методологията на спектралния анализ е използвана научна публикация на Величкова (1981: 205-228). Оптимални резултати от експериментирането на спектралния анализ се получават при динамични редове, които съдържат най-малко 100 наблюдения, но груби оценки на спектъра могат да се получат и при приблизително 80 наблюдения. Динамичният ред на индексите на пазарните цени на жилищата за периода 1998-2017 г. е с тримесечна периодичност и включва 78 наблюдения. Анализът позволява да се установи дали съществуват нерегулярни колебания в развитието на изследвания динамичен ред и да се отговори на въпроса при каква честота са максималната/ите стойност/и на спектралната функция. Нормираният спектър се оценява по формулата:

$$\hat{G}_f = 2\left[1 + 2\sum_{S=1}^{N-1} \lambda_s r_s \cos 2\pi f s\right] \qquad (1)$$

където:

$\hat{G}_f$ - нормиран спектър;

λ_S - специално подбрано тегло, наречено корелационен прозорец;

r_S - емпирични коефициенти на автокорелация;

Изглаждането на спектъра е равносилно на пропускането му през някакъв прозорец. Той подсилва едни честоти и отслабва други. За да се уточни честотата на основното циклично колебание, което се наблюдава при индексите на пазарните цени на жилищата в изследването се използва корелационния прозорец на Tukey. Чрез него се получават изгладените оценки на спектъра:

$$\lambda_S = \begin{cases} \frac{1}{2}\left[1+\cos\frac{\pi S}{L}\right], S \le L \\ 0, S > L \end{cases} \quad (2)$$

Оптималната ширина на корелационния прозорец L при малък брой наблюдения е от порядъка на N/5 или N/6 (Величкова 1981: 210). Броят на наблюденията на индексите на цените на жилищата е 78 тримесечия, следователно ширината на корелационния прозорец на Tukey е L=13. Ширината на корелационния прозорец L определя броя на автоковариационните коефициенти, които се използват за оценката на спектъра. В изследването са експериментирани корелационния прозорец на Tukey при ширини L=13 и L=5. При експеримента с по-голяма ширина се получават пикови стойности на вълната на индексите на цените на жилищата при същите честоти, но с по-ниски стойности на спектралната плътност. Спектралната плътност на динамичния ред с ширина на корелационния прозорец на Tukey L=5 е визуализирана в следната графика:

Графика 2. Спектрална плътност на индексите на цените на жилищата за периода 1998-2017 г.

Източник: Изчисления на автора

За оценката на параметрите, представени в таблица 2, получени от спектралния анализ се използва методологията, заложена в иконометричния софтуер STATISTICA на StatSoft (Хаджиев и др. 2009: 174, 185-188). Най-съществените периодични компоненти (пикове) са при следните честоти: 0,026; 0,064; 0,077; 0,090. Честотата показва частта от периодичната вълна, която се реализира за единица време, а реципрочната й стойност показва за какъв период се реализира една вълна за единица време. Данните за индексите на цените на жилищата са с тримесечна периодичност и в случая за единица време се приема едно тримесечие. Локалните максимуми на периодичния компонент на динамичния ред отговарят на дължина на вълната съответно: 39, 13, 16 и 11 тримесечия.

Таблица 2.

Значими периодични компоненти и дължина на вълните в тримесечия за динамичния ред на индексите на цените на жилищата

Frequency	Period	Cosine - Coeffs	Sine - Coeffs	Periodogram	Density
0,026	39,000	0,255	-3,668	527,182	322,544
0,064	15,600	-1,783	-0,308	127,626	124,214
0,077	13,000	2,046	-1,025	204,196	150,132
0,090	11,143	-1,089	0,685	64,511	86,973

Източник: Изчисления на автора

От анализа можем да обобщим, че през изследвания период се наблюдават циклични колебания на цените на жилищата в България. Те са тясно свързани с бизнес циклите на международната и националната стопанска конюнктура.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Статистическият анализ на динамиката на средната цена на жилищата в България показва трайна тенденция на нарастване през периода 1999-2014 г. в сравнение с базисната 1998 г. Най-значително е увеличението й през 2008 г., когато тя нараства с 328,89% или с 1045,57 лв. През тази година се регистрира и най-високият ръст на цените на стоките и услугите. Това е отражение на влошаващите се международни и национални икономически условия във връзка с настъпването на глобалната финансова криза, която започва от високорисковите ипотечни кредити в САЩ. Верижните темпове на прираст на средната

пазарна цена на жилищата показва трайна тенденция на увеличение през периода 2001-2008 г. През 2009-2013 г. средната цена на жилищата намалява. През същия период се наблюдава покачване на цените на стоките и услугите, но с много по-ниски темпове. Разликата в скоростта на развитието им през този период показва, че инфлацията не е най-съществения фактор за изменението на цената на жилищата. Спектралният анализ на цикличните колебания на индексите на пазарните цени на жилищата за периода 1998-2017 г. показва, че най-съществените периодични компоненти са при следните честоти: 0,026; 0,064; 0,077 и 0,090. Това показва, че локалните минимуми на периодичния компонент отговаря на дължина на вълната съответно: 39, 13, 16 и 11 тртмесечия.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ВЕЛИЧКОВА, Н., (1981). Статистически методи за изучаване и прогнозиране развитието на социално-икономически явления. София: Изд. Наука и изкуство

2. МАВРОВ, ХР., (2010). Пазарът на недвижима собственост в България и глобалната финансова криза 2007 (Има ли балон на пазара на жилища в България?). 25-*та научна конференция с международно участие Строително предприемачество и недвижима собственост*. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, стр. 50-60.

3. МИЛКОВА, Т., (2010). Изследване на промяната в пазарните цени на жилища в България за периода 2001-2010. 25-*та научна конференция с международно участие Строително предприемачество и недвижима собственост*. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, стр. 152-156.

4. НИКОЛАЕВ, Р., (2010). Тенденции в темповете на изменение на средните цени на жилищните имоти на територията на гр. Варна в кризисния период. 25-*та научна конференция с международно участие Строително предприемачество и недвижима собственост*. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, стр. 147-151.

5. НАЦИОНАЛЕН СТАТИСТИЧЕСКИ ИНСТИТУТ, (2017). Пазарни цени на жилища. [online]. [2017-10-15]. Достъпен: http://www.nsi.bg

6. ХАДЖИЕВ, В., (2009). Статистически и иконометричен софтуер. Варна: Изд. Наука и икономика

HOW TO OPTIMISE THE PROCESS OF DECISION MAKING FOR PURCHASING A RESIDENTIAL PROPERTY

Yana Stoencheva, Ph.D., Assist. Prof.
University of National and World Economy, Bulgaria

Abstract: *The process of purchasing a residential property is determined by the personal preferences and lifestyle of the potential clients. When a person has to make up their mind about a marriage, partner, friends or profession in most cases they feel calm and confident and influenced by their personal understanding they make their choice. However purchasing residential property is usually a much more complex and laborious process given the high barriers for access to the market as well as the specific characteristics of each given property. This paper discusses the incremental stages of the traditional process of decision making when purchasing an residential property, as well as certain current trends which could contribute to achieving maximum satisfaction of the buyer's needs.*

Keywords: *Decision making; Purchase; Residential property*

JEL code: *R00, G11*

НЯКОИ ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ОПТИМИЗИРАНЕ НА ПРОЦЕСА НА ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ ЗА ПОКУПКА НА ЖИЛИЩЕН НЕДВИЖИМ ИМОТ

Ас. д-р Яна Стоенчева
Университет за национално и световно стопанство, България

Резюме: *Закупуването на жилищен имот е подвластно на личните предпочитания и нагласи на потенциалните клиентите. Изправен пред възможността за избор на брачен партньор, приятели или професия отделният човек в повечето случай се чувства спокоен, уверен и доста често подвластен на лични убеждения той прави своят избор. Закупуването на жилищен имот обаче, се оказва доста по-сложен и труден процес предвид високите бариери за навлизане на пазара както и специфичните характеристики на отделните имоти.*
В настоящия доклад се обсъждат отделните фази на традиционния процес за вземане на решение при закупуването на жилищен недвижим имот, както и се обсъждат някои актуални моменти, които биха допринесли за постигането на по-добър ефект за удовлетвореност на потребностите на купувача.

Ключови думи: *Вземане на решение; Жилищен имот; Покупка*

Жилищната недвижима собственост притежава редица характеристики, които в настоящия момент я правят рационален и предпочитан обект за придобиване. От една страна тя може да бъде използвана за собствени нужди, може да се отдава под наем или да се използва като средство за съхраняване и увеличаване на свободни парични средства чрез закупуване с очакване да поскъпне и да донесе печалба при евентуална продажба. Тези характеристики не са универсални, тоест не са присъщи на всички жилищни недвижими имоти. Проявлението им зависи от локацията, техническите характеристики /вид строителство, етаж, благоустройство/, от степента на благоустроеност на района, от транспортната достъпност и т.н. Интересът към закупуване на жилищен недвижим имот нараства с понижаването на лихвите по банковите депозити и по ипотечните кредити. Когато става въпрос обаче за покупка на жилище от физически лица, които нямат необходимия професионален опит подходите основно са два:

- да се гласува доверие на агенция за търговия с недвижими имоти да предложи подходящ вариант и да осъществи сделката.
- да се направи собствено проучване на пазара и на механизма за закупуване, като се набави информация от приятели, близки, от интернет, от официални институции и банки.

Изборът на вариант не е лесен, защото предвид равнището на средната работна заплата в страната[1] (http://www.nsi.bg/bg/content/3930/статистически-райони-област), става въпрос за влагане на средства придобити с многогодишен труд.

От вземането на решение за покупка, като следствие може да произтекат редица положителни или отрицателни последици.

Положителните последици от покупката на жилищен имот най-общо се изразяват в удовлетвореността и ползите от притежаването на имота. Неговата атрактивност би могла да го направи източник на доходи в дългосрочен аспект, да осигури продаваемост, ако е необходимо или да създаде условия за пълноценен личен живот.

Отрицателните последици най-общо се изразяват в необходимост от допълнителни разходи, поради наличие на скрити дефекти /пропуснати при огледа/ необходимост от саниране, поради наличие на шум /близост до интензивно движение/ или високи разходи за отопление през зимата и за охлаждане през лятото.

За да се осигури максимално висок положителен ефект и да се минимизират отрицателните последици е необходимо да се оптимизира процесът на вземане на решение за покупка.

Същността на проблема се състои в това, че на покупката на жилище най-често се гледа като на покупката на всяка друга потребителска стока. Не се отчита продължителния бъдещ процес на експлоатация и се анализират преди всичко текущите потребности, подходи, съображения и обстоятелства базирани на моментното състояние на строителните технологии, благоустройството на населения пункт, мениджмънта на недвижимата собственост и критериите за полезност.
Целта на настоящия доклад е да се обсъдят фазите на традиционния процес на вземане на решение и да се визират някои актуални моменти, които биха допринесли за постигане на по-добър ефект от гледна точка на удовлетворяване на потребностите на купувача.
Според някой авторикласическата схема за вземане на решение за покупка включва следните основни етапи (Ферълл 1995: 72):
1. Възникване на потребност
2. Набиране на информация.
3. Анализ и оценка на информацията.
4. Покупка.
На възникването на потребност се гледа, като на мисловен процес съпоставящ желанията с възможностите. Става въпрос не изобщо за потребности, които във всички случаи визират най-добрите образци от стоки, които пазарът предлага и по принцип се формират с помощта на маркетингови инструменти с оглед ускоряване на продажбите. В случая е важна потребността подкрепена с възможности, включващи наличие на определена парична сума или предпоставки за безпроблемно отпускане на кредит /наличие на постоянна добре платена работа, отсъствие на просрочени кредити от минал период или лоша кредитна история, осигурен минимален среден доход на човек от семейството за битови нужди, което се взема под внимание от кредитните институции, липса на непогасени данъчни задължения, което трябва да се удостовери с документ при сключване на сделката/.
От гледна точка на придобиването на жилищен имот ние бихме нарекли този етап **изясняване на приоритетите**.
Приоритетите могат да бъдат:
- лично ползване на имота;
- отдаване под наем;
- инвестиция с цел по-късна продажба при покачване на цените, при което жилищният имот играе ролята на съкровище.

Възможен е и смесения вариант, но той би затруднил постигането на максимален полезен ефект.
Изясняването на приоритетите има съществено значение, тъй като

при различните варианти характеристиките на желания жилищен имот биха били различни, а именно на базата на тези характеристики ще последва проучването на предлагането и избор на жилище по комплекс от критерии.

Личното ползване е подчинено на субективните предпочитания на индивида, които могат да включват:

- максимална площ за сметка на останалите характеристики, когато домакинството е особено голямо или в него има хора със специфични потребности;
- наличие на място за паркиране, тъй като всеки член на домакинството притежава автомобил и за всичките не може да се осигурят гаражи;
- близост до роднини и познати;
- престижен квартал с оглед високото обществено положение на индивида;
- наличие на маза или голям килер с оглед притежаването на голямо количество неизползваеми вещи със сантиментално значение или упражняването на хоби;
- близост до парк, поради отглеждането на домашен любимец;
- близост до спортни съоръжения, поради спортните традиции в семейството;
- мансарден етаж от съображение за липса на съседи отгоре, които да причиняват дискомфорт или заради простора и добрата гледка;
- чистота на въздуха, поради наличие на алергични заболявания в семейството и др.

Този списък би могъл да бъде безкрайно дълъг, но определянето на тези критерии е най-лесно, тъй като за купувача са ясни и не е свързано с набирането на допълнителна информация. По същество тези критерии се наслагват към общоприетите /добър транспортен достъп, изградена комунална инфраструктура, липса на промишлени обекти в непосредствена близост и т.н./

Вторият приоритет се явява източник на най-голяма потребност от допълнителна информация. Имаме предвид:

- Изясняване каква големина на жилището в конкретен район е най-доходоносна. Изчислява се среден размер на очаквания годишен приход от един лев инвестирани средства в едностайно, двустайно и многостайно жилище. За целта е необходима информация за достатъчно голям брой предлагани за продажба жилища от конкретния вид в предпочитания район. Ако броят на офертите е твърде малък например под пет, то липсата на масова съвкупност при осреднява-

нето би намалило възможността екстремните случаи взаимно да се компенсират и предлаганите цени за продажба и отдаване под наем да са случайни /нереалистично ниски или нереалистично високи/. Вземайки предвид споменатите по-горе съображения интерес представлява средната годишна доходност в столицата и по-конкретно нейните най-високи стойности в конкретни квартали. Според представени данни на база сайта imot.bg с най-висока възвръщаемост от инвестициите в жилищни имоти към 07-09.08.2015г. са кварталите Младост 3 (8.28%), Надежда 3 (7.96%) и Студентски град (7.76%) при едностайните, Малинова долина (7.32%), Младост 3 (7.02%) и Надежда 4 (6.55%) при двустайните и кварталите Младост 3 (7.33%), Люлин 9 (6.42%) и Кръстова вада (6.20%) при тристайните жилища (Стоенчева 2016: 149-155).

- Определяне на транспортната достъпност в момента и в обозримо бъдеще. Отдаването под наем трябва да удовлетвори потребностите на максимално широк кръг от потенциални наематели и за това транспортната достъпност е от съществено значение. Тя трябва да осигури бърз достъп до всички райони, както с личен, така и с обществен транспорт във връзка с делови ангажименти, обучение, спорт, отдих, пазаруване, здравни заведения и др. Специално за град София този етап би следвало да включи проучване на плановете за развитие на линиите на метрото, градоустройствените планове визиращи етажността и плътността на предвижданото застрояване. Далновидно е да се проучат практиките на други големи европейски столици относно модернизацията на транспортната система, които след време могат да бъдат внедрени и в избрания от инвеститора населен пункт за закупуване на жилище. Имаме предвид факта, че някои нови транспортни съоръжения, като подлези за автомобили на оживени кръстовища биха могли още повече да интензифицират трафика, да увеличат замърсяването с фини прахови частици и т.н. Изграждането на метро станция в близост до жилищния имот би могло да повиши неговата стойност и атрактивност.

Добрата транспортна достъпност би могла да намали риска от въздействието на други фактори. Например за София наличието на МОЛ в непосредствена близост до жилищния имот до преди десетина години беше съществено предимство. В момента броят и разположението на тези обекти постепенно води до насищане на тази потребност.

- Определяне на пазарния сегмент от наематели за които е предназначен имота. Например търсенето на студентски квартири в близост до университетските кампуси в големите университетски градо-

ве беше съществено предимство за жилищни имоти разположени в околността. В момента новото строителство и намаляването на броя на студентите, част от които ползват общежития доведе до намаляване на търсенето и необходимост от преориентация на наемодателите към друга пазарна ниша. От друга страна наличието на платежоспособни чуждестранни студенти води до повишаване на изискванията към характеристиките на имота.

В последно време за град в София нарасна търсенето на луксозни малоразмерни жилищни имоти за наемане от чуждестранни туристи, чиито брой се увеличи след откриването на нискотарифни самолетни линии до редица европейски столици.

- Избор на форма на управление на жилищния недвижим имот.

От гледна точка на управлението на недвижимия имот отдаван под наем също се наблюдават специфични промени, които би следвало да се вземат под внимание при неговия избор. Например, ако инвеститорът живее в друго населено място или в друга държава или често пътува, той би предпочел да повери управлението на имота на специализирана фирма. При този вариант на управление специализираната фирма се занимава с намиране на наематели, събиране на наема, подготовка на договори за наем, почистване и малки текущи ремонти при смяна на наемателите и др. Съществуват изгодни предложения в това отношение които стигат до 8% от договорения наем, а някои от фирмите вече поставят условия за минимален праг на наема за обслужвания жилищен имот от 350 евро на месец.

Не бива да се подценява и фактът, че за жилищни имоти разположени в комплекси от затворен тип съществуват и условно-постоянни разходи за охрана и поддръжка на паркови площи и спомагателни съоръжения, което се отразяват неблагоприятно на очаквания чист приход от отдаването под наем, които ще получи инвеститорът. За това очаквания разход би следвало да се предвиди като се набави информация за комплекси от подобен тип, разположени в предпочитания квартал, курортен комплекс или населен пункт.

Друг съществен момент от гледна точка на управлението е изясняване на начина на управление на етажната собственост, в която се намира жилищния имот. Все повече се налага изводът, че когато стопанисването на цялата сграда и прилежащите й пространства /паркинг, детски площадки, зелени площи и др./ се възложи на професионален домоуправител това води до по-добро стопанисване на общите части и води до повишаване на стойността на имота.

Относно третия приоритет /покупка с цел по-късна продажба при

покачване на цените/, според нас би следвало вниманието да се насочи към луксозни имоти в ниско етажни сгради, разположени в престижни райони за предпочитане в жилищни комплекси от затворен тип или в еднофамилни къщи с дворно пространство. Имаме предвид, че с увеличаване на доходите на населението и повишаване на жизнения стандарт търсенето на такива имоти ще нараства. Има значение и необходимостта от осигуряване на текущ надзор за поява на дефекти и охрана на жилищата, които не се използват дълго време.

Както е видно определянето на приоритетите е ключов момент за постигане на максимална удовлетвореност в дългосрочен аспект в резултат от придобиването на жилищен имот.

Набирането на информация е следващия етап от традиционния процес на вземане на решение за покупка на жилищен имот. Под това общо наименование се обединяват сведения, както от емпиричен, така и от експертен характер. Според нас превес заслужават числовите данни и факти, които улесняват вземането на решение. Обичайно най-богат набор от актуална информация за търсенето и предлагането на жилищен имот може да се извлече от големите специализирани сайтове за търговия с недвижими имоти като www.imot.bg, www.imoti.net, www.homes.bg, www.imoti.infoи др. Сайтовете на отделните агенции са с ограничен брой оферти, което затруднява изчисляването на средни цени за покупка и отдаване под наем, на срок на откупуване на инвестицията и на показателя за оценка на риска. Недостатък на електронните сайтове е че цените са офертни, а не за реални сделки, но ако се приеме, че реалния приход от наеми и реалния разход за закупуване са приблизително еднакво по-ниски от офертните, то този недостатък е пренебрежим. Безспорно е, че всеки имот е уникален, но средните характеристики, когато са изчислени коректно дават добър ориентир. Закупуването на скъп бутиков имот в непрестижен и неблагоустроен квартал е рисково начинание, когато става въпрос за отдаване под наем. Не може да се отрече, че платежоспособните наематели най-често съблюдават съображения свързани с престиж, безопасност, наличие на модерна инфраструктура не помалко от битовите удобства и лукса в жилището.

Ако събирането на информация се възложи на професионален брокер на жилищни имоти, препоръчително е да се осъществи контрол за достоверността. Причината за грешки най-често не е в липсата на лоялност и професионални умения, а на предоверяване във възможностите за компютърните технологии. Ако например за един имот от определен вид в рубриката цени за отдаване под наем по погрешка

или умишлено се въведе продажната цена на имота, то автоматично изчислената от системата средна цена за този вид имоти осезаемо ще нарасне, което за клиента – инвеститор може да е подвеждащо.
За големите градове в България съществуват научни изследвания за степента на доходност на инвестициите в жилищни недвижими имоти по обособени райони, които си заслужава да се потърсят и проучат.
Анализът и оценката на информацията е последният етап от проучването преди вземане на решение за покупка. Той може да включва:
- разработване на графики за динамика на цените на определен вид имоти през последните няколко години;
- изчисляване на срок за откупуване на инвестицията чрез приходите от отдаване под наем;
- изчисляване на показател за оценка на риска при закупуване на жилищен имот /обичайно чрез коефициента на вариация на цените на определен вид имоти/. Заслужава да се отбележи, че колкото по-еднородна е съвкупността от жилищни имоти, за която се изчисляват обобщаващи статистически величини, толкова по-голяма е тяхната познавателна сила. Еднородност може да се постигне относно локация, вид строителството, брой стаи, степен на готовност и др.

Вземането на решение за покупка на конкретен жилищен имот е завършек на „творческата фаза“ на избора. Предстои техническата част от реализацията на сделката, за която се предполага, че инвеститорът предварително се е подготвил. Тук се отнасят набавянето на документи за липсата на задължения към Националната агенция за приходите /лично от съпруга и съпругата/, избор на кредитна институция склонна да отпусне ипотечен кредит съобразно възрастта и доходите на заемоискателя, ако жилището ще се плати частично с кредит, проверка за липса на тежести върху закупувания имот и др. За реализацията на сделката може да се използва съдействието на агенция за недвижими имоти или на банкови институция, но във всички случаи трябва да се предвиди достатъчно технологично време.
Съществена част от този алгоритъм може да се избегне, ако при инвестиция с цел по-късна продажба се използват услугите на търговски дружества със специална инвестиционна цел насочени към закупуване и стопанисване на жилищни имоти. Те са подходящи, ако инвеститорът не разполага с достатъчно средства за закупуване на конкретен имот, но годишната печалба, която отчитат тези дружества в България е толкова ниска, че поставя под съмнение тяхната ефективност и прозрачността на дейността им.
Изводи които могат да се направят:

1. Степента на удовлетвореност на инвеститора от закупуването на жилищен имот в дългосрочна перспектива зависи в значителна степен от ясното формулиране на приоритетите за използване.
2. Информационното осигуряване на вземането на решение за покупка на жилищен имот спомага за обективност и обоснованост на решението, но електронните технологии трябва да се използват с професионализъм, респект и бдителност.
3. Анализът и оценката на информацията с помощта на статистически методи изисква достатъчно голяма и максимално еднородна съвкупност от обекти, за да имат изчислените обобщаващи показатели необходимата познавателна стойност.

БЕЛЕЖКИ

1. По данни на Националния статистически институт средната месечна заплата на наетите лице по трудово и служебно правоотношение през 2016г. общо за страната е 945 лв.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. СТОЕНЧЕВА, Я., (2016). *Маркетингови аспекти за повишаване възвръщаемостта от инвестициите в жилищни имоти.* Дисертационен труд.за присъждане на образователна и научна степен „доктор”. София: УНСС.
2. ФЕРЪЛЛ, П., (1995). *Маркетинг: концепции и стратегии*.Изд. „Фор Ком“.
3. http://www.nsi.bg/bg/content/3930/статистически-райони-област.

PURCHASE OF PROPERTY AT STAGE OF DEVELOPMENT: ADVANTAGES, DISADVANTAGES AND TREATS

Master of Economics Elena Parova
Bachelor of Economics Vladislav Manov
"YAVLENA" Ltd. Real Estate Agency, Bulgaria

Abstract: *Now a days large amount of residential property market are at buildings, which are in early stage of construction. That gives more freedom of buyers choice for ideal home, also on other hand to satisfied growing demands about construction process. Essential moment at the buyers choice in the profile of the investor/building company of the project, that`s why customers must make detail research. That is necessary to avoid the risk at this on other hand so emotional moment in our lives. At the current paper we would like to draw out what are the advantages and disadvantages of buying a property a building stage. What are the main treats and our recommendations, based on the experience and practice what we accumulate, according to the market today.*

Keywords: *Building company; Investor; Property at development stage; Property at "green"*

JEL code: *R3*

ПОКУПКА НА ЖИЛИЩЕ В СТРОЕЖ: ПРЕДИМСТВА, НЕДОСТАТЪЦИ И РИСКОВЕ

Магистър по икономика Елена Парова
Бакалавър по икономика Владислав Манов
Агенция за недвижими имоти „Явлена" ЕООД, България

Резюме: *Днес голяма част от сделките на жилищният пазар се осъществяват в сгради, които са в ранен етап на строителство. Това дава от една страна повече свобода на избор на мечтания дом за купувачите, а от друга страна възможност да бъдат удовлетворени нарастващите им изисквания относно качеството на целият строителен процес. В настоящият доклад очертаваме какви според нас са предимствата и недостатъците при покупката на жилищен имот в строеж. Какви рискове се крият при такъв тип сделки, както и нашите препоръки за тяхното предотвратяване, на*

база опита и практиката който сме натрупали до момента, съобразно ситуацията на пазара към днешна дата.

Ключови думи: *Имот на зелено; Имот в строеж; Инвеститор; Строител*

ВЪВЕДЕНИЕ

Днес голяма част от сделките на жилища се осъществяват в сгради, които са в различен етап на строеж. Това е резултат от ситуацията на жилищният пазар в момента, тъй като от една страна се отчита недостатъчно предлагане на жилища от домакинствата / т.н. препродажби от вторичен пазар/, и от друга страна – развитието на строителният сектор и увеличаващият се обем строителството на нови сгради. Същевременно, нарастващите изисквания от страна на купувачите, относно параметрите на мечтания от тях имот, качеството на изпълнение на сградата, нейната локация и пр., обуславят техният засилен интерес към покупката на жилище в строеж.

1. ПРЕДИМСТВА:

1.1. Избор на имот с добри параметри, отговарящи максимално на критериите на купувача. При покупка на жилище в начален етап на строеж, купувачът има по-голяма възможност да избира от имотите, които се предлагат в дадена сграда. По този начин той може да се сдобие с жилище в сградата, в която би искал да живее, което максимално да отговаря на неговите изисквания, като етаж, изложение, вътрешно разпределение и площи на стаите. Много често дори, още когато сградата е на етап идеен или работен проект,могат лесно да бъдат прекроявани разпределенията на етажите и да бъде постигнато обединяване/разделяне на съседни имоти, така че да бъдат удовлетворени желанията на купувача. Има домакинства, които търсят да закупят апартаменти с три или повече спални, които същевременно да бъдат с добри площи, непреходни и функционално разпределени – нещо, което може да бъде направено именно в сградата, която предстои да бъде построена.

1.2. Възможност за преустройство по време на строителството. Много често по време на строителството, след като дадено жилище бъде изградено и поставени преградни външни и вътрешни стени, купувачите вече придобиват истинска оптическа представа за имота си, което им дава възможност да направят корекции във вътрешното му разпределение /например да обединят две стаи или обратното/. Това вътрешно преустройство, когато се случва по време на изграж-

дане на обекта /но преди да бъдат поставени комуникациите – ВиК, окабеляване и т.н./ не се заплаща от купувача.

1.3. Изграждане на вътрешни инсталации по избор и проект на клиента. Изключително голямо удобство и предимство при покупка на имот в строеж е възможността за избор при поставянето на вътрешните инсталации /ВиК инсталация, Отоплителна инсталация, Вентилационна инсталация, Климатични инсталации, допълнително ел.окабеляване/. Това дава възможност комуникациите да бъдат съобразени с дизайна на апартамента, подредбата на кухненските уреди и пр. т.е. жилището да бъде направено и подредено така, както купувача си го представя. Много често при покупка на апартамент в по-стара сграда, в който не е направена подмяна на вътрешните инсталации /ВиК и ел./ при последваща такава от страна на новите собственици, може да се окаже не малък разход за тях, освен това ще отнеме време и ще им създаде дискомфорт;

1.4. Избор на довършителни работи по вкус и предпочитания на купувача. Когато в крайната цена на имота е заложено и извършване на довършителни работи от страна на строителя/инвеститора в имота- т.н. завършване „до ключ“, клиентът може сам да избере с какви материали, като качество и дизайн да бъде завършен имотът му. Естествено бюджетът за това е предварително определен от строителя/ възложителя и е заложен в договорената крайната цена на имота. Предимството за купувача тук, е че той може да доплати разликата за избраните от него материали / ламинат, паркет, гранитогрес и пр./ и така с малко допълнителни средства да направи имотът си по свой вкус и предпочитания. Дограмата и стъклопакетите в дадено жилище също са много важни за комфорта на обитаване. Това е основно перо в бюджета, както за инвеститорите при строителството на една сграда, така и за едно домакинство, ако трябва да прави нейната подмяна в избраният от тях имот от вторичен пазар. В стандартното строителство се залага среден клас от тези материали, което удовлетворява голяма част от купувачите, но сред тях има и такива, които желаят и могат да си позволят по-качествена дограма и стъклопакет от първоначално заложените от инвеститорите, тук отново е необходимо единствено да бъде направено доплащане за разликата. От това си предимство могат да се „възползват“ и договорят при първоначалните си разговори с инвеститора и при условие, че дограмата предстои да бъде поръчана.

1.5. Възможност за осъществяване на контрол по вложените строителни материали и начина на извършване на строителните и довършителните работи. Изпълнението на строителството на дадена сграда и качеството на вложените материали са определящи при изборът на имот от страна на купувача, т.е. при покупката на имот в строеж купувачът може реално да придобие представа за качеството на изпълнение на сградата и да прецени дали иска да инвестира и живее в нея. Освен това при покупка на имот на по-ранен етап на строителство се дава възможност за осъществяване на огледи, контрол и проверка на използваните материали, тяхното качество, количество и пр.

1.6. Обзаведен по предпочитание и вкус. При препродажбата на готови обзаведени жилища в тяхната крайна цена много често е заложено и оборудването и обзавеждането, тъй като в повечето случаи е изработено специално за конкретния имот. Собствениците на жилища, които са оборудвали и обзавели имотите си със скъпоструващи мебели и техника, при продажбата на същите задължително искат да си възстановят част от направената от тях инвестиция. Когато характеристиките на имота удовлетворят купувача, но вижданията му за вътрешният дизайн и интериор не съответстват с тези на продавача, въпросното оборудване и обзавеждане се явява пречка при достигането на договореност между страните относно крайна страна.

1.7. По-голям комфорт за купувача - ново жилище в нова сграда с добре поддържани общи части. Предимството на новото жилище е не само че може да бъде направено по вкус и предпочитания на купувача, но и в следващите няколко години няма да му се налага да влага допълнително средства за основен ремонт, т.е. големи последващи разходи, а и съвсем различно е чувството, когато си първи собственик на даден апартамент. Обслужващите (складови помещения, избено помещение, гаражи) и общите части (стълбищни клетки, асансьори и др.), също са от голямо значение за комфорта на живущите в кооперацията. Новите сгради поради по-скорошното си построяване и по-краткия срок на експлоатация, са лесни за поддържани и в по-добро общо състояние, отколкото тези в старото строителство. Освен това разходите при последваща поддръжка на една нова сграда са в пъти по-малки от тази в старото строителство, където много често обслужващите и общите части са в лошо и амортизирано състояние, поради недостатъчно събрани средства за поддръжка от страна на живущите.

1.8. Възможност за закупуване на едно или повече места за паркиране на автомобили: След последните промени по ЗУТ, изисква-

нето към необходимия брой паркоместа е минимум 100% от жилищните обекти в сградата, което до някаква степен решава проблема с трудното паркиране в оживените жилищни райони. Възможността да се сдобият с повече от едно паркоместа за някои клиенти е от голямо значение, понеже домакинството разполага с повече от един автомобил, а в повечето случаи тези автомобили са от висок клас.

1.9. Възможност за покупка на имота при по-добри условия и цена. При стартирането на даден проект и въобще в първоначалния етап на строителството на дадена сграда, голяма част от инвеститорите/строителите обявяват промоционални цени за продажба за първите няколко закупени имота в сградата. Освен това при плащане на по-голяма част от продажна цена е възможно да бъде допълнително договорена и още по-добра за цена за купувача. Това е така, тъй като има строители, които са готови да направят компромис от маржа на печалбата си, намалявайки продажната цена на имота и по този начин да обезпечат завършването на сградата, т.е. да избягат евентуално от необходимостта за финансиране от банка, което ще доведе до едно оскъпяване на неговата инвестиция и като цяло на привлечения капитал. Важно е да отбележим също така, че и с напредването на даден строеж /Акт Образец 14 и Акт Образец 15/, най-търсените апартаменти-т.е. тези, които са с най-добри параметри, вече са продадени. От друга страна инвеститорите обявяват вече същите имоти на по-високи цени. т.е. колкото по-завършен е един продукт – рискът за купувача е по-малък, следователно цената, за него пък е по-висока. Именно клиенти, които могат да си позволят този риск и имат възможност да изчакат, биха могли да генерират печалба, или по-скоро да спестят средства от 10-30% на годишна база. Възможността за гъвкава схема на разсрочено плащане, в зависимост от различните етапи на строителството и конкретната договореност със строителната компания/инвеститора, дават възможност на купувача да планира своите плащания, както и да оперира със средствата си до построяване на сградата и въвеждането й в експлоатация. А за купувачите, които очакват по-голяма сума пари във времето, да им спести разходите по едно финансиране от банката при закупуването на имота.

2. НЕДОСТАТЪЦИ:

2.1. Не може да се ползва веднага. Строителството на една сграда е дългосрочен процес, то зависи от обема на бъдещото РЗП и спецификата при нейното изграждане. При по-малките сгради с обем на РЗП 1000-1500 кв.м. най-често заложените от инвеститорите/строителите

срокове са до 18 месеца от датата на издаване на Протокол обр. 2 за откриване на строителна площадка и определяне на строителна линия и ниво, а при по-големите по обем сгради заложените сроковете могат да бъдат и над 24 месеца. Много често обаче строителите завършват сградата в по- кратки срокове, но после е необходимо време / независещо от тях, а от монополните дружества Енерго- про и ВиК/, за да бъде получено Удостоверение за въвеждане в експлоатация на сградата. Въпреки, че голяма част от строителите дават възможност след като бъде взет Акт Образец 15 на сградата, собствениците на имотите да извършват довършителни работи в имотите си, включително обзавеждане и мебелировка.

2.2. Не може да се придобие реална представа за площта на имота. Много често клиентите избирайки имот по архитектурни проекти не могат да си представят площта му в действителност, което в последствие може да доведе до разочарование – ако в представите им имота е бил с по-големи площи. Удачен вариант тук е след като купувачите се запознаят с параметрите на имота от чертежа, да видят построено вече жилище с подобни параметри, за да придобият реална представа за това какво купуват.

2.3. Финансиране на покупката чрез банков кредит едва след А14 или А15. Когато се купува имот в строеж и същият служи като обезпечение на банковия кредит за покупката му, то нотариалното прехвърляне на собствеността на имота- респективно и усвояването на кредита се извършва след като сградата се снабди поне с Акт Образец 14. С цел инвеститорът да бъде финансово ангажиран за получаване на Удостоверението за въвеждане в експлоатация на сградата му, част от сумата по кредита /най-често 10 % от стойността на имота/ остават като гаранция в банката кредитор или е платима при представяне на съответният документ. При този тип покупка винаги може да настъпи един неудобен момент, в който купувача плаща едновременно вноска по кредит, прави довършителни работи, за да влезне в имота и живее под наем, което предполага по-високи разходи по придобиване на имота.

2.4. Забавяне на сроковете за въвеждане сградата в експлоатация. Възможно е по време на строителството на дадена сграда да възникнат т.н. форсмажорни обстоятелства, които могат да забавят строежа на сградата, респективно въвеждането й в експлоатация. Това създава дискомфорт както за продавача, така и за купувача, удължавайки автоматично сроковете за построяването на сградата и въвеждането й в експлоатация.

2.5. Изоставяне на строежа от страна на инвеститор/изпълнител. През изминалите години станахме свидетели на изоставени сгради по време на тяхното строителство, което застави собствениците на имоти в тях да довършват сами жилищата си и да предприемат действия по въвеждане сградата в експлоатация. Редица могат да бъдат причините за настъпването на едно такова обстоятелство и трудно би могло да се предвиди, освен ако не е налице финансово затруднение от страна на инвеститора /строителя. Към днешна дата забелязваме, че инвеститорите и строителите са по- предпазливи и консервативни в действията си при започването на нови проекти. Правят разчетите си много точно и прецизно, за да могат безпроблемно да изпълнят, в заложените от тях срокове строителството на даденият обект.

3. НАШИТЕ ПРЕПОРЪКИ ПРИ ПОКУПКАТА НА ЖИЛИЩЕ В СТРОЕЖ.

3.1. Предварително правно проучване на имота и инвеститора/ строителя. Необходимо е да бъде направено обстойно юридическо проучване относно собствеността на парцела- колко са собствениците на имота, на какъв принцип ще се строи – чрез учредяване право на строеж срещу обезщетение или имота е собствен. До колко инвеститорът е обезпечил финансово строителството на бъдещата сграда, къде е позиционирана спрямо останалите строители и дали има добър профил пред финансовите институции. Това е необходимо от една страна, ако му е нужно финансиране за довършване на сградата, а за купувачите-дали банките биха одобрили финансирането за покупка на имот в съответната сграда.

3.2. Запознаване на клиента с историята на строителя /инвеститора – предходни сгради, начини на финансиране на обектите, срокове, отзиви и пр. Това е най-силният инструмент, който строителя/ инвеститора използва за да убеди купувача за своята надеждност, коректност и качество на услугата при изпълнение на обектите си.

3.3.Договаряне на плащанията в зависимост от етапите на строителство на сградата. Когато плащането на продажната цена се извършва на вноски, които най-често са обвързани със срокове или достигане на определена степен на завършеност на сградата, купувачът трябва много добре да направи своят разчет на бъдещите си плащания, така че да се чувства комфортно във всеки един етап на сделката. Значима роля при преговорите между купувач и инвеститор/строител заемат Агенциите за недвижими имоти, които успяват да балансират, от позицията си на неутрална страна.

3.4.Разписване на предварителен договор. Всички договорености между страните по сделката трябва да бъдат „облечени“ в правна форма – капаро/задатък по см. на чл.93 от ЗЗД/, размер и срокове на плащане на различните вноски, степен на завършване на имота, срок за предаване на владението, начин за финансиране на покупката, неустойки на страните при неспазване на поетите задължения и пр., т.е. с разписването на предварителен договор страните могат да бъдат подведени под отговорност за поетите права и задължения описани в него.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

Към днешна дата голяма част от покупко-продажбите на жилища се осъществяват в ранен етап от строителството на дадена сграда. Това дава повече свобода на избора на мечтания дом за купувачите, както и да предвидят своите бъдещи плащания. Съществен момент при избора на такъв имот е профилът на инвеститора/строителя на обекта и затова купувачите трябва да му направят детайлно проучване, за да намалят рисковете от този иначе важен и емоционален момент в живота ни.

JOB DESCRIPTION – TOOL FOR THE HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN REAL ESTATE AGENCIES

Maria Dimitrova, Ph.D. student
University of National and World Economy, Bulgaria

Abstract: *The dynamic environment of the business is constantly facing the management of the company with different challenges. Successful and growing companies rely on the tactical management of their key resource – the people who work in the firm. Each organization is different by itself, different people working in it, its goals and mission are individual. Due to the upper mentioned facts, the human resources management is so extensive. Managers must be familiar with the activities and tasks of each employee and each team in order to have successful human resource management. The company document which describes the duties and responsibilities of each employee is the job description. It could be and should be a reference point in any of the main human resource management activities.*

Keywords: *Broker; Human resources; Job description*

JEL code: *O15*

ДЛЪЖНОСТНАТА ХАРАКТЕРИСТИКА – ИНСТРУМЕНТ ПРИ УПРАВЛЕНИЕТО НА ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ В АГЕНЦИИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Докт. Мария Димитрова
Университет за национално и световно стопанство, България

Резюме: *Динамиката на бизнес средата непрестанно поставя ръководството на една фирма пред предизвикателствата на съвременната икономика. Успешните и развиващи се компании залагат на умелото управление на основния ресурс на фирмите – хората, които работят в тях. Всяка една организация сама по себе си е различна, в нея работят различни хора, нейните цели и мисия са индивидуални. Това прави управлението на човешките ресурси толкова обширно. За да бъде то успешно, управляващите трябва да са добре запознати с дейностите и задачите на всеки служител, на всеки екип. Фирменият документът, в който са описани задълженията и отговорностите на всеки служител, е длъжностната характеристика. Тя може и трябва да бъде опорна точка във всяка от основните дейности на управлението на човешките ресурси.*

Ключови думи: *Брокер; Длъжностна характеристика; Човешки ресурси*

ВЪВЕДЕНИЕ

В динамичната среда на глобалната икономика, в която се развиват фирмите в различните сектори и особено в бизнеса с недвижими имоти, в който човешкият фактор е ключов за постигането на успех, неговото правилно управление е елементът, който задвижва този процес. По своята същност управлението на човешки ресурси обхваща многобройни области, като например оптимизиране на трудовите процеси, планиране на човешките ресурси, набиране, подбор, назначаване и освобождаване на персонал, обучение, развитие и мотивация на персонала, оценяване на трудовото изпълнение и др. Връзката между тези процеси е много тясна, като в основата на всеки един от тях стои човекът като ресурс на организацията и дейностите, който той изпълнява. Длъжностната характеристика е документа, който спомага за опознаването на работните процеси във фирмата. Този трудов стандарт трябва да бъде изготвен на база целите й и начините, по които те ще бъдат постигнати. Неглижирането му би било са в ущърб на всяка една организация.

Всяка една от гореспоменатите дейности е обвързана с познаването, както на структурата на фирмата и дейностите, които се изпълняват в нея, така и с това кой ги изпълнява. За да се оптимизират процесите в която и да е фирма е необходимо да се знаят отговорностите и задълженията на различни служители, за да се планират позициите и необходимостта от човешки ресурс, управляващият трябва да е наясно какви дейности се извършват към момента и какви допълнително е необходимо да се развият. Обучението и развитието на човешките ресурси също е свързано с техните задължения. Всичко това е описано в длъжностната характеристика на всеки служител.

1. СЪЩНОСТ НА ДЛЪЖНОСТНАТА ХАРАКТЕРИСТИКА

Длъжностната характеристика е важен инструмент не само при планирането, обучението, развитието и оценяването на човешките ресурси в една агенция за недвижими имоти, но при набирането и подбора на подходящ персонал. Всяка организация, която иска да постигне поставените пред себе си цели и която следва поставените пред себе си задачи, трябва да отдели необходимото внимание и ресурс за своите служители, този уникален компонент от нейната структура, и съответно на тяхното правилно формиране, тъй като изборът на правилният екип е първото стъпало по стълбицата към успеха. Целта на този процес е да осигури на компанията нужния персонал, който да

притежава необходимите знания, умения и качества.
Преди да се пристъпи към набирането и подбора е необходимо служители, които ще търсят най-подходящия кандидат за нова или освободена работна позиция, да определят изискванията към кандидатите. Те имат съществено значение при качествения подбор, тъй като ако подбиращият не е наясно с изискванията, които са необходими да притежава кандидата, за да изпълнява ефективно своите трудови задължения, той няма как да избере най-способния кандидат. Тези изисквания се определят според качествата, уменията и знанията, които трябва да притежава бъдещия служител, който ще заеме работната позиция. Те са специфични в зависимост от отговорностите и задачите, които той ще трябва да изпълнява на поверената му длъжност.
Длъжностната характеристика е вътрешен документ на организацията, в който определя границите и характерните особености на длъжността. (Евгениев 2008: 6). В него са описани трудовите задължения, комуникации (подчиненост, вътрешни и външни контакти), отговорности, необходимите знания, умения, опит и други специфични характеристики на работната позиция (Стефанов 2015: 125). Длъжностната характеристика е трудов стандарт в предприятието, който определя всички специфики на съответната длъжност. По своята същност представлява документ, явяващ се резултат от анализа на работното място (Стефанов и Керемидчиев 2015: 170). Използва се, както на оперативно, така и на стратегическо ниво. Същите автори подробно разглежда и компонентите на длъжностната характеристика:
- функционална характеристика на длъжността, която включва: тип работно място (ръководна или изпълнителна длъжност); вид на дейността (основна или обслужваща); звеното в организацията, в което се намира даденото работно място;
- квалификационни и професионални изисквания, включващи такива за: образование; опи и стаж; допълнителни квалификации; специфични знания и умения; определени професионални изисквания;
- длъжностни задължения, включващи: основни задачи; допълнителни задачи.
В определени случаи длъжностната характеристика може да включва и допълнителна информация за работната позиция, като например интензивност и особени условия на дейността, лична и материална отговорност и такава към вътрешната и външната среда на организацията, организационни връзки и др. Освен горепосочените компоненти, има няколко, които са задължителни според българското трудово законодателство – организацията с нейното пълно наиме-

нование; пълно наименование на длъжността; код по Националната класификация на професиите и длъжностите (НКПД); дата на утвърждаване; данни и подпис на утвърждаващото лице; данни и подпис на служителя, назначен да изпълнява съответната длъжност.

Длъжностната характеристика обхваща всички задачи, задълженията и отговорности, които носи една работна позиция. Според Wilton (2011: 166) тя трябва да описва и отношенията, които има служителя на съответната длъжност с останалите служители. Тя може да бъде използвана, както при подбора на персонал, с цел запознаване с изискванията за длъжността, така и като ориентир за новоназначения служител (Bohlander 2010: 151). В единия случай тя е полезен източник, чрез който могат да се определят качествата и уменията, които се търсят в кандидати за нововъзникнала и вакантна работна позиция. Без тази информация подбиращият няма да разполага с необходимото, за проведе качествен процес по подбор на нов служител. В другия случай, след като бъде избран най-подходящият кандидат, макар и в процеса по време на интервюта да е разяснена длъжността, която ще бъде заемана, длъжностната характеристика предоставя пълна информация за новото му работно място – от задълженията и отговорностите му до звеното, в което е назначен, и мениджърът, пред когото ще отговаря.

Въпреки че най-честото й приложение е при набирането и подбора на персонал, длъжностната характеристика намира своето приложение в почти всички дейности на управлението на човешки ресурси. Тя играе важна роля, както при оценяването на служителите, така и при определяна на тяхното възнаграждение за извършената работа (Stredwick 2005: 123). Приложима е и при изготвянето на програма за обучения, тъй като в нея са описани задачите, които трябва да изпълнява всеки служител, който опис може да служи като основа за определяне посоката на развитие, както на екипа, така и на всеки служител индивидуално. Служи за основа и при оценяване на служители, бъдейки документа, описващ изцяло една работна позиция и какво се очаква от човека, назначен на нея.

2. СЪЩНОСТ НА БРОКЕРА НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

В бизнеса с недвижими имоти традиционно са се търсили и назначавали служители с компетенции в области, свързани с характеристики на самия актив – строителство, геодезия, земни площи и др., и не се е давал приоритет на личностните умения на кандидата. Но днес, както и в много други сектори на икономиката, добрите и успешни мени-

джъри в бизнеса проумяват важността и положителния ефект от коректното клиентско обслужване и екипната работа, резултат от уменията и подхода на служителите в организацията. Както пише в свой доклад Бояджиев (2009: 139): по-компетентни служители – повече и по-доволни клиенти – по-голям брой сделки. Намирането, подбирането и назначаването на брокери в агенциите за недвижими имоти с правилните компетенции и необходимите личностни качества е кръчката, която може да отведе организацията към успех.

Брокерът е физическо или юридическо лице, което действа като посредник между продавача/наемодателя и купувача/наемателя (Стаменова 2016: 189). За да извършва тази дейност, лицето трябва да притежава брокерска правоспособност и добре да познава:

- правния аспект по осъществяване на сделките с недвижими имоти и начина на финализиране на сделката;
- плана за териториално-селищно устройство на селището, квартално-застроителните планове;
- приблизителната оценка за пазарната стойност на имотите: условия за оценяване и методи за оценяване (начина на ценообразуване на имотите);
- пазара на недвижими имоти, на който работи: търсене и предлагане в сектора и различните му подсегменти и факторите, определящи и влияещи върху конюнктурата на пазара с обекти на недвижима собственост;
- сделките с недвижими имоти: всички документи, необходими за осъществяването им; технологична последователност на сделката и др.

Това са знания, които всеки добър брокер, трябва да притежава. За улеснение на подбиращите служители за свободни работни позиции в агенции за недвижими имоти, тези компетенции трябва да бъдат включени в длъжностната характеристика. Ако не бъдат, то служители, които отговарят за откриването на подходящите кандидати, трябва да са наясно, че това трябва да са част от задължителните изисквания към тях. На пазара на недвижими имоти, който е толкова динамичен и специфичен, водеща роля винаги ще има човешкия фактор. Във всеки един тип бизнес човешкият ресурс е важен, но в сектори като бизнеса с недвижими имоти, той е незаменим. Конкурентоспособността и развитието на сектора зависят от хората, заети в него.

3. СЪПОСТАВКА НА РАЗЛИЧНИ ДЛЪЖНОСТНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ

За целите на настоящия доклад ще бъдат представени три длъжностни характеристики за брокер – една от български източник, една от чужд такъв и една, ползвана към момента в българска агенция за недвижими имоти:

Таблица 1.

Длъжностна характеристика от български източник

(Предприятие/учреждение)
ДЛЪЖНОСТНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДЛЪЖНОСТ: БРОКЕР, НЕДВИЖИМИ ИМОТИ
КОД ПО НКПД, 2005: 3413 3002
1. Място в структурата:
• Структурно звено: • Териториално звено:
2. Описание на длъжността:
Основна функция на длъжността: консултира клиенти във връзка с наемане, покупка или продажба, както и други сделки с недвижими имоти.
Основни трудови задължения: • Осъществява контакти с клиенти във връзка с желани от тях сделки с недвижими имоти; • Прави проучване на пазара за намиране на най-подходящите оферти според желанието на клиентите; • Прави проучване на документалната осигуреност на имотите за сделки; • Осъществява огледи на подбраните обекти; • Прави предложения за приемане на най-подходящите оферти; • Прави проверки за тежести на имота в службите по вписванията при подготовка на сделки; • Консултира клиентите относно възможностите за кредитиране, предлагани от различни банки; • Изпълнява и други конкретно възложени задачи, присъщи за изпълняваните от него задължения.
Основни отговорности – за резултата от трудовата дейност, по опазване на имуществото и активите на предприятието, по здравословните и безопасни условия на труд, по опазване на фирмената тайна и поверителната информация: • Отговаря за коректността на предлаганите оферти; • Носи отговорност за цялостното сключване на сделката без ощетяване на клиентите; • Отговаря за законосъобразното оформяне на документите за сключване на сделките.

3. Организационни връзки и взаимодействие:
• Организационно подчиненост на длъжността: длъжността е пряко подчинена на ръководителя на агенцията за недвижими имоти; • Взаимодействие с други звена и длъжности: при изпълнение на длъжността се осъществяват организационни връзки и взаимоотношения между страните по сделката; • Взаимодействие със структури извън предприятието: осъществява връзки с нотариални и общински служби.
4. Условия на труд и работна среда:
• Специфични условия на труд: няма; • Работно облекло и лични предпазни средства: не ползва; • Режим на труд и почивка: съгласно установените в правилника за вътрешния трудов ред.
5. Заплащане на труда:
• Формиране на основната работна заплата: съгласно вътрешните правила за работната заплата и уговореното в индивидуалния трудов договор; • Допълнителни възнаграждения: съгласно вътрешните правила за работната заплата и договореното в колективния и индивидуалния трудов договор.
6. Трудови стандарти за длъжността:
Специфични изисквания за правоспособност: работа в компютър и имотни регистри.
7. Изисквания за заемане на длъжността:
• Образование: висше или средно образование; • Професионален опит: над 1 година трудов стаж по специалността; • Специфични знания и умения: трябва да познава нормативните актове, свързани със собствеността, и изискванията към документите, свързани с прехвърляне на собствеността; • Личностни изисквания: комуникативност, умение за работа с клиенти, организираност, лоялност.
Дата: Утвърдил: (ръководител, подпис)
Получих и се запознах с длъжностната си характеристика. (трите имена на служителя/работника) Дата: Подпис:

Източник: 150 примерни длъжностни характеристики (2006)

Таблица 2.

Длъжностна характеристика от чужд източник

ДЛЪЖНОСТНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДЛЪЖНОСТ: БРОКЕР, НЕДВИЖИМИ ИМОТИ
1. Описание на длъжността:
2. Организационно подчиненост на длъжността:
3. Основни задължения:
• Достига на минимален финансов резултат: (долара/година) • Достига на минимална цел: една продажба, два нови обекта/средно на месец; • Развива, прилага и усъвършенства свои собствен маркетингов план; • Обслужва нуждите на обществото и компанията, постига своите лични и финансови цели; • Присъства на срещи на персонала и осигурява двупосочна комуникация с цел постигане на търсения успех; • Непрестанно трупа нови знания и се развива; • Спазва етичните стандарти на компанията.
4. Изисквания за заемане на длъжността:
• Образование: • Професионален опит:
5. Допълнителна информация за длъжността:
• Условия на труд (работни часове): • Трудово възнаграждение: • Друго:
Ръководител: Служител:

Източник: Human resource management in real estate (1990)

Таблица 3.

Длъжностна характеристика, утвърдена в агенция за недвижими имоти

АГЕНЦИЯ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ Х – ГР. СОФИЯ
ДЛЪЖНОСТНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗА ДЛЪЖНОСТТА: БРОКЕР, НЕДВИЖИМИ ИМОТИ
КОД по НКПД: 3413 3001 КЛАС по НКПД: 3-Техници и други приложни специалисти
1. Изисквания за заемане на длъжността:
• Образование – висше или средно образование; • Умения – компютърна грамотност; владеене на чужд език;

• Опит в сферата на недвижимите имоти – да познава и анализира пазара на недвижими имоти; • Лични качества – комуникативни умения, организираност, коректност, подход за работа с клиенти.
2. Основни задължения и отговорности:
• Подготовка на оферти; • Провежда огледи на имотите предлагани от дружеството; • Набира информация свързана с предлаганите на пазара имоти; • Подготвя необходимата информация и документи, свързани с оферирането към клиенти; • Води преговори с клиенти на фирмата във връзка с условията на сделките; • Подготвя всички технологични етапи по сключването на сделката; • Проучване и анализ на тенденциите на пазара; • Поддържане на отношения с клиенти и привличане на нови.
3. Организационно-управленски отношения:
Длъжността е пряко подчинена на управителя на дружеството.
4. Условия на труд:
Осем часов работен ден с почивка за обяд.
Настоящата длъжностна характеристика може да бъде изменяна и допълвана от работодателя при промяна на изискванията и задълженията, произтичащи от нормативни и структурни промени.
Утвърдил: Служител:

Източник: Агенция за недвижими имоти X

Най-изчерпателна и доближаваща се до изискванията е длъжностната характеристика на НКПД (Таблица 1). Прави впечатление, е че в Таблица 1 и Таблица 3, в които е споменат кодът по НКПД, същият е грешен. В настоящата актуална класификация кодът на брокер на недвижими имоти е 3334 3001. В първата длъжностна характеристика информацията е от 2005 г., а източникът – от 2006 г., затова е нормално да има разминаване в информацията. Но при длъжностната характеристика, получена от агенцията, данните не се актуализирани поне от 2011 г., от когато е последната номенклатура на НКПД.

Това не е единствената корекция, която може да бъде нанесена върху характеристиката от агенция X (Таблица 3). Липсва описание на длъжността. Общото описание на работата, която извършва изпълнителят на длъжността, и трудовите задачи и задължени, характеризиращи съдържанието на длъжността, са необходими реквизити, защото дават информация, както на служителя при запознаването му

с нея, така и в различните дейности по управление на човешките ресурси. Основните задължения са по-малко на брой в сравнение с описаните от НКПД. Отдадеността на брокера трябва да бъде създадена и поддържана чрез възможност за трупане на нови знания и контакти чрез даване на различни типове задачи. Към описаните задължения трябва да бъдат добавени поне проверка тежестите на имота и консултирането на клиентите относно кредитирането и подпомагане получаването на кредит при необходимост. Не са описани и отговорностите, които поема служителя, постъпвайки на тази длъжност – към имуществото на агенцията, към нейните цели и постигането на желаните резултати, по опазване на фирмената тайна и др. Не е обърнато внимание и на организационните връзки и взаимоотношения. Изискванията към служителите на тази позиция също са минимизирани. Добре е да се добавят изисквания за предишен професионален опит, знания и умения, за сметка на чуждия език, който на тази длъжност не е толкова приложим.

Характеристика от чужд източник (Таблица 2) е доста различни от българските. В основата й лежи по-скоро постигането на резултатите, поставени пред служителите, докато българските варианти имат по-голяма практическа и административна приложимост в дейността на агенцията. Тук също голяма част от реквизитите липсват – отговорностите (освен към резултата); знания, умения и личностни качества, които трябва да притежава брокера (описани са само изисквания към образование и професионален опит); не са дефинирани ясно задълженията на служителя и границите на длъжността. Описването на годишна финансова цел би наложило промяната на документа всяка година, ако тя бъде дефинира на годишна база. Положителна разлика, която се забелязва при тази длъжностна характеристика, е че е описано развитието на служителя като негова цел. Непрестанното трупане на допълнителни опит, знания и умения е в полза, както на брокера, така и на агенцията, в която е назначен.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Има текстове, които са в полза на работодателя, и е добре да присъстват във всяка длъжностна характеристика, независимо от фирмата – запазване правото на нейната промяна и изготвянето й в два екземпляра (един за работника, един за работодателя). С цел развитие на брокера и на длъжността полезно би било, ако към задълженията се добави и „изпълнението на други конкретно възложени задачи според компетенциите и възможностите на служителя”. Други задълже-

ния на брокера, които могат да бъдат добавени, са:
- поддържане на база данни с клиенти;
- изготвяне на ежедневен отчет на дейността;
- изготвяне на анализи, справки и препоръки, касаещи търговската дейност;
- да прилага и развива фирмените стандарти;
- да познава и спазва вътрешната нормативна уредба.

Длъжностната характеристика, ако бъде изготвена и поддържана подобаващо, може да бъде един от важните инструмент при управлението на хора в една фирма. Тя е полезна не само при промотирането на нови или свободни работни позиции, но и при изготвянето на формуляри за кандидатстване на работа, при подготвяне на въпроси за интервюта за работа, при оценяване на представянето на служителите и определяне на тяхното трудово възнаграждение. Но всичко това е приложимо единствено, ако длъжностната характеристика е актуална и изготвена след анализ на работното място.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. БОЯДЖИЕВ, ДР., (2009) Използване на интернет базирани тестове за оценка и подбор на човешки ресурси в сферата на недвижимата собственост. *Пазар и управление на недвижимата собственост в съвременните условия: Сборник доклади на международна научно-практическа конференция.* София: Авангард Прима

2. ЕВГЕНИЕВ, Е., (2008) *Разработване на длъжностни характеристики*. София: Шанс

3. СТАМЕНОВА, В. (2016) „Сделки и операции с недвижими имоти“, в ЙОВКОВА, Й., и др., *Недвижима собственост.* София: Авангард Прима

4. НКПД, (2006) 150 примерни длъжностни характеристики. София: Труд и право

5. СТЕФАНОВ, Л., (2015) *Информационни системи за управление на човешките ресурси.* София: Тракия-М

6. СТЕФАНОВ, Н., КЕРЕМИДЧИЕВ, Д., (2015) *Управление на човешкия фактор*. Велико Търново: Фабер

7. BOHLANDER, G., SNELL, S., (2010) *Managing human resources.* Mason: South-Western Cengage

8. BONNER, J., (1990) *Human resource management in real estate.* Scottsdale: Gorsuch Scarisbrick

9. STREDWICK, J., (2005) *An introduction to human resource management.* Burlington: Elsevier

10. WILTON, N., (2011). *An introduction to human resource management.* Sage

INVESTMENTS IN REAL PROPERTY OF THE UNIVERSITIES IN THE REPUBLIC OF BULGARIA FOR THE PERIOD 2013 – 2016

Deyan Baev, Ph.D. student
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The following paper examines the investments in real property of the state universities in Bulgaria for the period 2013 – 2016. The subject of study is the six largest state universities. They are ranked by number of students. At first, some theoretical concepts such as real estate, real property and investments are clarified. There are citations of well-known authors and legal definitions. Further, using data from public procurement, the author makes some analyses and conclusions about the investment activity of those state universities. Finally, the author points out good examples and gives recommendations for stimulating investments in real property of the universities.*

Keywords: *Investments; Real property; Universities*

JEL code: *L74, R53*

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМАТА СОБСТВЕНОСТ НА ВИСШИТЕ УЧИЛИЩА В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2013 – 2016 г.

Докт. Деян Баев
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *В настоящия доклад се разглеждат инвестициите в недвижимата собственост на висшите училища в Република България за периода 2013 – 2016 г. Субекти на изследване са шестте най-големи държавни университета в страната, като критерият за подбор е броят на обучаващите се в тях студенти. В началото се прави разяснение на някои теоретични понятия като недвижим имот, недвижима собственост и инвестиции. Цитират се известни автори и правни дефиниции. Използвайки данни от обществени поръчки, авторът прави анализи и заключения за инвестиционната дейност на подбраните висши училища. Накрая се посочват добри примери и се дават препоръки за стимулиране на инвестициите в недвижимата собственост на университетите.*

Ключови думи: *Висши училища; Инвестиции; Недвижима собственост*

ВЪВЕДЕНИЕ

През последните години висшето образование в България функционира в изключително неблагоприятна среда. Висшите училища (ВУ) са изправени пред сериозни проблеми, обусловени от външни за тях фактори, които оказват силно влияние върху тях и са с определящо значение за бъдещето им. Инвестициите в образованието са от най-съществено значение за подобряването на производителността на труда, професионалното развитие и повишаването на икономическия растеж на една държава. Образователната инфраструктура на университетите и в частност недвижимата собственост са материалната основа за създаването на образователния продукт. Затова, състоянието, в което се намират влияе пряко върху качеството на висшето образование. Гарантирането на адекватна материална среда се осъществява със значителни инвестиции, които не могат да бъдат самоцел. Ефективните инвестиции в образованието изискват стратегически инвестиции в недвижимата собственост, в която се осъществява преподаването и ученето. За да се гарантира, че сградите и съоръженията отговарят на непрекъснато променящите се потребности и изисквания на икономиката на знанието, са необходими значителни първоначални и устойчиви инвестиции.

Целта на автора в настоящия доклад е да се анализират инвестициите в недвижимата собственост на висшите училища в България за периода 2013 – 2016 г. и да се предложат възможности за тяхното нарастване.

1. РАЗБИРАНЕ ЗА ПОНЯТИЯТА „НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ" И „ИНВЕСТИЦИИ".

Преди това е необходимо да се изяснят теоретичните аспекти на понятията „недвижима собственост" и „инвестиции".

При разглеждането на недвижимата собственост в икономическата теория и практика няма единно определяне на съдържанието. В зависимост от гледната точка се срещат множество синоними като „недвижимост", „недвижима вещ", „недвижим имот", „недвижимо имущество", „реална собственост", „основни активи" и други.

В действащата нормативна уредба, касаеща функционирането на ВУ в България се използва понятието „недвижим имот". Логически значението му произлиза от вещното право. Според чл. 110 от Закона за собствеността (ЗС): „Недвижими вещи са: земята, растенията, сградите и другите постройки и въобще всичко, което по естествен начин или от действието на човека е прикрепено трайно към земята или към

постройката”. В контекста на вещното право става ясно, че има разлика между недвижима собственост и недвижим имот и тя се състои в това, че недвижимата собственост се свързва със субекта и неговите вещни права, който според чл. 2 от ЗС може да бъде държавата, общините, кооперациите, други юридически лица и гражданите, а недвижимият имот представлява обекта на вещните права на субекта (Калинков 2008: 17).

В англосаксонската теория и практика присъстват понятията „real estate” и „real property”. В първото съдържателно се обхващат физическите характеристики на обекта – земята и трайно прикрепените към нея подобрения. Второто понятие обхваща съвкупност от права, свързани с обекта на недвижимата собственост.

В Русия най-често приложение намира понятието „недвижимост”. В зависимост от употребата му в литературата и практиката, може да е еквивалентно на термина „real estate” или „real property”, както и да носи значението и на двата термина едновременно (Калчев 2013: 12).

В теорията и практиката на оценяването в САЩ, Канада, Великобритания и други страни се използват също понятията „real estate” и „real property” (Илиев 2011: 14). В терминологичния речник на международния съвет за стандарти за оценяване, публикуван в официалния сайт на организацията, недвижимият имот се определя като: Земя и всичко, което е естествена част от нея, например дървета и минерали, неща които са прикрепени към нея, например сгради и подобрения, постройки, механични и електрически инсталации, които обслужват сградата и са под или над земната повърхност. С това определение се обхващат физическите аспекти на понятието, а с дефиницията за недвижима собственост понятията се надграждат. Тя гласи: Всички права, интереси и ползи, свързани със собствеността върху недвижимия имот.

Следващото основно за икономическата теория и практика понятие, което се нуждае от пояснение е понятието „инвестиции“. Те са съществен фактор водещ до увеличаване на благосъстоянието на отделните индивиди, бизнеса и държавата като цяло. В литературата се срещат различни интерпретации на понятието. Ив. Георгиев определя инвестициите като парични средства за закупуване на активи, които с достатъчно голяма вероятност осигуряват получаване на доход, прираст на капитал и други положителни резултати в течение на дълъг период (1995: 5). Подобна е дефиницията и на В. Адамов, който казва, че инвестицията е всяко влагане на пари, което гарантира определена възвръщаемост, покриваща основната сума и очакваната

печалба (1995: 331). Интересно е определението и на Ив. Желев, според който понятието „инвестиции“ най-точно може да бъде обяснено като специално заделени парични средства от конкретни субекти за инвестиране в конкретен актив (2016: 15). За целите на изследването трябва да се обърне внимание на определението на Йорданка Йовкова, според която в широк смисъл на понятието инвестициите в недвижими имоти могат да се дефинират като съвкупност от дейности, свързани с изразходване на парични средства за придобиване на недвижими имоти или производни инструменти (деривати), базирани върху недвижими имоти, с цел посочените активи за кратко време или за относително дълъг период да носят на собственика на паричните средства (капиталодателя, инвеститора) доход, печалба или други полезни ефекти (2014: 10).

2. ДИНАМИКА НА ИНВЕСТИЦИИТЕ В НЯКОИ ВИСШИ УЧИЛИЩА В БЪЛГАРИЯ

Видовете инвестиции се класифицират по множество признаци. Според формата на собственост те се делят на държавни, общински и частни. Обект на изследване в настоящата разработка са инвестициите на държавните университети. Според чл. 13 от Закона за висшето образование (ЗВО) държавните висши училища се създават и осъществяват дейността си въз основа на предоставена държавна собственост и трансфери от държавния бюджет. Недвижимите имоти, предоставени от държавата на висшите училища, са държавна публична собственост. В чл. 6 от ЗВО е регламентиран предмета на дейност на ВУ, който се изразява в подготовката на специалисти, развитието на науката и иновационната дейност. За да изпълняват тези функции и да осигуряват качество на образованието и научните изследвания университетите трябва да разполагат с материална база, отговаряща на най-високи стандарти и изисквания на динамичната съвременна среда. Недвижимите имоти – сгради и съоръжения са основата на материалната база на университетите и за поддържането им са необходими значителни инвестиции.

Държавните висши училища се издържат основно с трансфери от държавния бюджет. Чрез тях се осигуряват средства за основната дейност на университетите, както и за капитални вложения в материалната им база. С цел осигуряване на ефективност при разходването на публичните средства законодателят е изработил правна рамка за това. Със закона за обществените поръчки (ЗОП) се определят условията и реда за възлагане на обществени поръчки за строителство,

доставки или услуги от публичните възложителите. Държавните висши училища попадат под действието на ЗОП. Субекти на настоящото изследване са шестте най-големи държавни университета в България, като критерия за подбор е броя студенти, които се обучават в тях. В таблица 1 са посочени броят на студентите в следните висши училища: Университет за национално и световно стопанство (УНСС), Софийски университет „Св. Климент Охридски“ (СУ), Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“ (ПУ), Технически университет – София (ТУ), Югозападен университет „Неофит Рилски“ (ЮЗУ) и Икономически университет – Варна (ИУ).

Таблица 1.

Класация на шестте най-големи висши училища в България по брой на обучаващи се студенти (към месец октомври 2017 г.)

№	Наименование на висшето училище	Брой обучаващи се студенти
1.	Университет за национално и световно стопанство	22 186
2.	Софийски университет „Св. Климент Охридски“	19 272
3.	Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“	16 159
4.	Технически университет – София	12 007
5.	Югозападен университет „Неофит Рилски“	11 348
6.	Икономически университет – Варна	9 280

Източник: официален сайт на Министерство на образованието и науката

Инвестиционната активност на висшите училища се осъществява чрез възлагането на обществени поръчки под формата на различни видове процедури, които са описани в чл. 18 на ЗОП. Изборът на процедура зависи основно от прогнозната стойност на обществената поръчка. В съответствие с основните принципи на чл. 2 от закона: равнопоставеност и недопускане на дискриминация, свободна конкуренция, пропорционалност, публичност и прозрачност, ВУ избират най-често открита процедура, публично състезание или ред за възлагане чрез събиране на оферти с обява. В чл. 20 от ЗОП са записани стойностните прагове, при които възложителите трябва да приложат избраната процедура.

При прогнозна стойност за строителство от 270 000 лв. до 5 000 000 лв. се прилагат процедурите по чл. 18, ал. 1, т. 12 или 13, а при стойност за строителство от 50 000 лв. до 270 000 лв., възложителят може

да приложи по-облекчения ред за възлагане чрез събиране на оферти с обява. При проекти за строителство със стойност по-малка от 50 000 лв. законодателят дава възможност за директно възлагане без провеждане на процедура. Обект на изследване в настоящия доклад са проектни възлагания за строителство в размер над 50 000 лв., тъй като авторът приема, че тези за по-малки суми не оказват съществено влияние върху развитието на недвижимата собственост на университетите. Разглежданият период от 2013 г. до 2016 г. обхваща всички реализирани инвестиции от висшите училища на база възложени обществени поръчки.

В таблица 2 са представени данни за размера на тези инвестиции по години, които очертават някои тенденции и особености:

1) Броят на студентите обучаващи се във висшето училище определят неговата големина, а от там и нуждата от по-големи инвестиции в материалната база.

2) В най-големия университет (УНСС) съответно се правят и най-много инвестиции за разглеждания период, като следват Софийски университет „Св. Климент Охридски“, Технически университет - София, Югозападен университет „Неофит Рилски“ и Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“ са с почти еднакви суми и на шеста позиция е Икономически университет – Варна. Разликата между първите два университета е около 35% и възлиза на 7 482 906 лв., а още по-осезаема е между първите два университета и останалите, като сумарното число на УНСС е над три пъти по-голямо от това на университетите след второ място, които са с близки резултати.

Таблица 2.

Инвестиции на шестте най-големи висши училища в България за периода 2013 г. – 2016 г. на база проведени обществени поръчки (в лв.)

№	Наименование на висшето училище	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Общо за периода
1.	Университет за национално и световно стопанство	-	5 171 439	3 138 424	13 213 041	21 522 906
2.	Софийски университет „Св. Климент Охридски“	12 000 000	-	-	2 040 000	14 040 000
3.	Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“	-	6 054 775	-	477 867	6 532 642

4.	Технически университет – София	1 514 857	943 622	3 247 047	1 435 955	7 141 483
5.	Югозападен университет „Неофит Рилски“	6 595 682	-	-	-	6 595 682
6.	Икономически университет – Варна	686 217	2 504 108	520 941	430 436	4 141 703

Източник: официален сайт на Агенция по обществени поръчки

3) Логично половината от изследваните университети се намират в София, което се обяснява с концентрацията на икономически най-активното население в страната именно в столицата.
4) Впечатление прави и непропорционалното разпределение на инвестициите през годините. Така през 2016 г. Университетът за национално и световно стопанство сключва договори за инвестиции в размер на 13 213 041 лв. Това обяснява факта, за челната позиция и голямата разлика с останалите субекти в изследването. Само един от договорите през разглежданата година е в размер на над 12 млн. лв. Непропорционално се разпределят и инвестициите на СУ „Св. Климент Охридски“ и ЮЗУ „Неофит Рилски“. Годината, през която те са с най-висока инвестиционна активно е 2013 и съответно инвестираните суми са 12 000 000 лв. и 6 595 682 лв. Сумата на СУ е разпределена в три договора, а тази на ЮЗУ в един. След направен задълбочен анализ на документацията по обществените поръчки на двете висши училища, става ясно, че те прилагат сключване на договори за дълъг период от време (3-4 години) или по примера на ЮЗУ „Неофит Рилски“, който използва специфичните техники и инструменти за възлагане на обществени поръчки, т. н. рамково споразумение, което е регламентирано в раздел I на глава десета от ЗОП. ПУ също разпределя неравномерно инвестициите си през периода, като най-висока е стойността им през 2014 г. - 6 054 775 лв.
5) Със системна последователност в действията си по капиталови вложения в недвижимата собственост се отличават Технически университет – София и Икономически университет – Варна. Техните инвестиции са относително пропорционално разпределени през годините на разглеждания период. Пиковите стойности са както следва: за ТУ София - 3 247 047 лв. през 2015 г. и за ИУ-Варна - 2 504 108 лв. през 2014 г.
6) Анализът на публикуваната документация по обществените поръчки на висшите училища за периода показва, че предимно се касае

за инвестиции в текуща поддръжка или основен ремонт на съществуващия сграден фонд. Това се дължи на остарялата и амортизирана материална база. Демографските проблеми в страната също оказват влияние, тъй като намаляващия брой студенти не налага потребност от инвестиции в изграждането на допълнителни нови сгради.

7) В ново строителство инвестират Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“ и УНСС. Извън столицата е осезаем проблема с липсата на достатъчно леглова база за студентите. Затова през 2014 г. от ПУ възлагат проектиране и изграждане на две нови сгради за студентски общежития. Построена е и сграда с две аудитории. Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“ е и с най-висок дял на новото строителство – 94% от инвестираните средства за периода или 6 141 677 лв. УНСС също инвестира в ново строителство – изграждане на нов корпус на стойност над 12 млн. лева., което представлява около 60% от общата сума на инвестициите за периода 2013 г. – 2016 г. Като цяло сумата на капиталовложенията в нови обекти на висшите училища за периода е около 18 млн. лв. или само 33% от общата им сума.

8) Друга особеност, която се забелязва е в характера на финансирането на обществените поръчки. Висшите училища инвестират изключително собствени средства в поддръжката и развитието на недвижимата си собственост. От анализираните в проучването над 60 обществени поръчки само една е отбелязана като финансирана със средства от Европейския съюз. Проектът на УНСС за проектиране и изграждане на нов корпус в гр. София се осъществява с помощта на оперативна програма „Региони в растеж“ 2014 – 2020 г. Същият университет провежда и процедури за изпълнение на т.н. договори с гарантиран резултат или ЕСКО договори, които обаче не са приключени успешно.

9) Друга негативна проява, която се забелязва са прекратените процедури за обществени поръчки по различни причини.

След направения анализ на инвестициите в недвижимата собственост на висшите училища в България могат да се направят следните изводи:

• С малки изключения се забелязва непостоянство и непоследователност в инвестиционната активност, което се дължи вероятно на проблеми от финансов или организационен характер. Наблюдават се дълги периоди от време, през които не са провеждат обществени поръчки за строителство. Обяснение може да се потърси и в липсата на по-големи проекти или в извършването на дребни ремонти, чието възлагане не изисква провеждането на процедури по ЗОП и съответ-

но не попадат в обхвата на изследването.

• Почти не се разработват проекти за ново строителство. Вероятните причини за това са нуждата от големите капиталовложения и натиска оказван от демографската ситуация в страната.

• При някои от университетите се забелязва и нереализирани инициативи, поради проблеми възникнали в хода на провежданите обществени поръчки или проблеми при самото изпълнение на договора. Това е сериозна пречка за инвестиционната политика на ВУ, понеже може да доведе до значителни забавяния във времето и допълнителни разходи и в крайна сметка до отказ от една добра инвестиционна идея.

• Друга причина за слабата инвестиционна активност може да се търси и в липсата на подкрепа от страна на държавата. Тя отделя твърде малка част за капиталови разходи във бюджетните трансфери за висшите училища.

За да се преодолеят посочените по-горе проблеми и да се постигнат по-добри резултати от висшите училища са целесъобразни следните препоръки:

1. Да се разработват от ръководствата на висшите училаща повече и по-качествени проекти за ново строителство или обновяване на материалната база, които да отговарят на съвременните потребности във висшето образование.

2. Да се ползват възможностите на различните програми и фондове на Европейския съюз и други международни организации, с оглед преодоляване на проблемите с финансирането на инвестициите. Конкретна възможност предлага „Планът за инвестиции за Европа“ (Планът Юнкер). Пример за реализиран проект е отпуснатият от Европейската инвестиционна банка заем на Латвийския университет в размер на 30 млн. евро за изграждането на съвременни научноизследователски, учебни сгради и съоръжения в кампуса Торнакалнс. Повече информация може да бъде намерена в сайта на Европейската комисия, в секцията за реализирани проекти по конкретната инициатива.

3. Да се увеличат инвестициите от университетите с помощта на публично-частното партньорство. Чрез него може да се осигури развитие на висококачествени и достъпни услуги от обществен интерес чрез постигане на по-добра стойност на вложените публични средства (чл.2, ал. 1, т.1 от Закона на публично-частното партньорство). Като пример тук може да се посочи реализираният през 2014 г. проект за ремонт и преустройство на заготвителен блок и зали за хранене в Икономически университет – Варна. Инвестицията е в размер на

1 393 200 лв. и след изпълнението ù хранителният блок е отдаден под наем на специализирана външна фирма, която подобрява значително качеството на предлаганата услуга и освобождава университета от несвойствени функции и породените от това допълнителни разходи.
4. Да се привличат инвестиции в енергийна ефективност чрез възможностите на договорите с гарантиран резултата (ЕСКО договори). Съгласно чл. 48, ал. 1 от Закона за енергийната ефективност (ЗЕЕ) договорите с гарантиран резултат имат за предмет изпълнението на мерки за повишаване на енергийната ефективност в сгради и/или промишлени системи, като възстановяването на направените инвестиции и изплащането на дължимото на изпълнителя възнаграждение се извършват за сметка на реализираните икономии на енергия. УНСС е университетът, който се възползва от разписаната в ЗЕЕ възможност и реализира проект с ЕСКО договор. Той е на стойност 269 450 лв. и представлява изпълнение на енергоспестяваща мярка (ЕСМ) - проектиране и монтиране на инсталация за загряване на вода за битови нужди в Учебно-оздравителната база на УНСС в с. Равда. Висшето училище има и друг подобен проект, но той не се реализира успешно.
5. За да се избегнат проблемите с проваленитe процедури за обществени поръчки е добре да се работи в посока подобряване на цялостната организация при провеждането на инвестиционната инициатива, като се анализират внимателно всички етапи от зараждането на идеята до нейното фактическо реализиране. Повишаване на административния капацитет, който отговаря за реализацията на проектите, чрез провеждането на различни информационни кампании и обучителни семинари. Обменът на добри практики на национално и международно ниво също оказва положително влияние. От друга страна без подкрепата на държавата всичко това би се случило трудно, затова ръководствата на университетите трябва да поставят своите проблеми още по-настойчиво пред изпълнителната власт.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Висшите училища в България са изправени пред сериозните предизвикателства на съвременната действителност. Капиталовложенията в материалната среда са недостатъчни и е крайно необходимо да се работи в посока на увеличение. Стратегическите инвестициите в недвижимата собственост, която университетите управляват създава една по-добра среда за студенти, преподаватели и служители и предразполага към повишаване качеството на образователната услуга, чрез по-високи творчески резултати. По този начин се засилва ролята

на висшето училище като една модерна и успешна институция, която спомага за цялостното развитие на българската икономика и по-доброто ù позициониране както на регионално, така и на международно ниво.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Адамов, В. (1995). *Финанси.* В. Търново: Абагар, стр. 331.
2. Георгиев, И. (1995). *Основи на инвестирането.* София: Отворено общество, стр. 5.
3. Желев, И., Христова, С., Иванова, М. (2016). *Управление на инвестиционния процес*. Варна: Наука и икономика, стр. 15.
4. Илиев, П. (2011). *Оценяване на недвижими имоти.* Варна: Наука и икономика, стр. 14.
5. Йовкова, Й. (2014). *Инвестиции в недвижими имоти и аспекти на финансирането им.* София: Издателски комплекс – УНСС, стр. 10.
6. Калинков, К. (2008). *Недвижима собственост.* Варна: Геа-принт, стр. 17.
7. Стоянов, С., Илиев, П., Калчев, Р., Монев, П., Желев, И., Чапаров, Б., Господинова, А., Антонова, В. (2013). *Икономика на недвижимата собственост.* Варна: Наука и икономика, стр. 12.
8. Закон за висшето образование (Обн. ДВ. бр.112 от 27 Декември 1995 г., посл. изм. и доп. ДВ. бр.98 от 9 Декември 2016 г.).
9. Закон за енергийна ефективност (Обн. ДВ. бр.98 от 14 Ноември 2008г., посл. изм. ДВ. бр.98 от 28 Ноември 2014г.).
10. Закон за обществените поръчки (Обн. ДВ. бр.13 от 16 Февруари 2016г., посл. изм. и доп. ДВ. бр.63 от 4 Август 2017г.).
11. Закон за публично-частното партньорство (Обн. ДВ. бр.45 от 15 Юни 2012г., посл. изм. и доп. ДВ. бр.13 от 16 Февруари 2016 г.).
12. Закон за собствеността (Обн. ДВ. бр.92 от 16 Ноември 1951г., посл. изм. и доп. ДВ. бр.107 от 24 Декември 2014 г.).
13. Aop.bg, (2017). *Официален сайт на Агенция по обществени поръчки.* [online]. [2017-10-07]. Достъпен: http://www.aop.bg.
14. Ec.europa.eu, (2017). *Официален сайт на Европейската комисия.* [online]. [2017-10-16]. Достъпен: http://www.ec.europe.eu.
15. Ivsc.org, (2017). *International Valuation Standards Council (IVSC)'s Official Website.* [online]. [2017-10-15]. Достъпен: https://www.ivsc.org/standards/glossary#letter_r.
16. Mon.bg, (2017). *Официален сайт на Министерство на образованието и науката.* [online]. [2017-10-07]. Достъпен: http://www2.mon.bg/adminureg/html/rep.asp.

MODERN TRENDS IN GLOBAL LUXURY DWELLING MARKET

Kristian Valchev, Ph.D. student
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The world real estate market has long-standing traditions and a sustainable segment of luxury homes. This property has different characteristics and price ranges across continents, but what sums them up is demand and added value. This added value in different parts of the world is expressed in a different form, but its characteristics such as location, sight, individuality continue to be a leading motive for their purchase. Despite declining demand and housing prices in the luxury segment as a consequence of the global financial crisis, the economy is recovering over the last three years, and interest is resumed. Some of the markets remain too intense in their growth, while others still balance the supply and demand gap.*

Keywords: *Luxury home; Market; Real estate; Search*

JEL code: *R21, R23, R3, R58*

СЪВРЕМЕННИ ТЕНДЕНЦИИ НА ПАЗАРА НА ЛУКСОЗНИ ЖИЛИЩА В СВЕТОВЕН МАЩАБ

Докт. Кристиян Вълчев
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *Световният пазар на недвижими имоти има дългогодишни традиции и устойчив сегмент на луксозните жилища. Този тим имоти имат различни характеристики и ценови диапазони в различните континенти, но това, което ги обобщава е търсенето и добавената им стойност. Тази добавена стойност в различните краища на света се изразява под различна форма, но нейни характеристики като локация, гледка, индивидуалност, продължават да бъдат водещ мотив за покупката им. Въпреки спадът в търсенето, респективно – и в цените на жилищата от луксозния сегмент вследствие на световната финансова криза, през последните три години икономиките се възстановяват и интересът се възобновява. Някои от пазарите остават с твърде интензивни позиции в своя растеж, докато други все още балансират разликите между търсенето и предлагането.*

Ключови думи: *Недвижим имот; Луксозно жилище; Пазар; Търсене*

ВЪВЕДЕНИЕ

Глобализацията като явление позволява търсенето и предлагането на недвижими имоти да се осъществява безпроблемно на световните пазари. Съвременните условия на транспортна обезпеченост осигурява бърз достъп до далечни локации на сравнително ниски цени. Все по-свободното движение на хора, стоки и капитали спомага и улеснява инвестиционния процес.

Икономическият подем, заедно с изброените условия подновяват интереса към луксозните жилищни имоти в световен мащаб.

Целта на настоящия доклад е да проучи тенденциите на пазара на луксозни жилищни имоти в световен мащаб.

За тази цел, формираните задачи са:

1. Да се дефинира термина „луксозен имот”
2. Да се проследят световните пазарни тенденции в луксозния сегмент.

Изследването се базира на проучването на статистическа информация, пазарни анализи и доклади от специализираните в луксозния сегмент агенции.

1. ДЕФИНИРАНЕ НА ЛУКСОЗНИЯ ИМОТ

Терминът „*луксозен имот*” се използва за описание на огромен имотен сегмент – от ултра-луксозните домове на най-богатия 1% в света до скромна кухня с нови електроуреди, което значително затруднява купувачите. (Devon T., 2017).

Институтът по маркетинг на луксозни жилищни имоти, който е специализиран в обучението на специалисти за агенции за недвижими имоти в продажбите от висок клас, определя луксозни агенти като тези, които изпълняват сделки в най-високо ценовия сегмент от 10% от дадения пазар. (Institute for Luxury Home Marketing. 2016).

Агенцията за недвижими имоти UNIQUE ESTATES, която оперира със сделките с луксозни недвижими имоти на българския пазар, извежда две дефиниции в своя сайт – за *Luxury estates* и за *Executive properties*.

В опита за дефиниране на *Luxury estates* се отбелязва, че са налице „различни критерии, които определят един имот като луксозен, но има много фактори, които са общовалидни: *локацията, персоналността, историческото или архитектурно значение на сградата, пространството, обема, цялостното усещане за изключителност.* Ако мястото предлага гледка – към града, планината или морето, и удобства –

като близост до паркове, добри училища, отлична инфраструктура, всичко това увеличава цената на един имот. Към *списъка от изисквания на луксозните купувачи* се включват и малък билярден салон, мокър бар, изба, зала за домашно кино, фитнес и плувен басейн, допълнителни спални. Като цяло това са домове с повече характер или уникалност." (Unique Estates, 2016).

За *Executive properties,* от агенцията извеждат, че това е портфолио от имоти, които отговарят на нуждите на една нова група клиенти със специфични изисквания."*Executive Properties* са имоти в *предпочитани райони* или в *престижни затворени комплекси*, с разумни цени и необходимите удобства. Това са жилища за хора на средни и високи мениджърски позиции, собственици на модерни малки и средни фирми, които имат делови и практичен поглед към начина си на живот и търсят имот, който да им подхожда." (Unique Estates, 2016).

2. ПАЗАРНИ ТЕНДЕНЦИИ В СВЕТОВЕН МАЩАБ

В своето проучване на пазара на луксозни недвижими имоти в десетте града с най-високо търсене на „Christie's International Real Estate" се прогнозира, че през половината на следващото десетилетие цените на жилищата, поне в сектор на не-луксозни недвижими имоти, на цялата територия на САЩ ще се увеличат само като „коригирани в съответствие с инфлацията цени, 1-2% годишно, заради пълзящата несигурност" в много от световните икономики (Christie's International Real Estate, 2017). Обратно, налице е много изписано за възраждането на силата на луксозните стоки и услуги, независимо от това дали световните пазари се възстановяват. Продажбите на луксозни стоки в много сфери през последните пет години доказват тази теза. Освен при намеса на правителството, цените на луксозни недвижими имоти вероятно ще следват тенденцията на луксозните стоки, а не общия пазар на жилища и поради това са на път да търпят постоянно увеличение през следващите години.

Тъй като хората с високи доходи обръщат своите инвестиции в луксозни продукти към неконсуматорски и практически такива, които имат дълготрайна стойност, то цените на луксозни недвижими имоти се очаква да продължават да растат. Много голяма част от хората по света намират все по-малка възвръщаемост на инвестициите си на фондовия пазар и вместо това се обръщат към истинската стойност, закупувайки недвижим имот.

Точната локация е определяща за хората с високи доходи при закупуването на луксозен дом в 10-те града с най-високо търсене на луксоз-

ни имоти. В допълнение на това, луксозният недвижим имот трябва да бъде завършен при изключително високи стандарти. „В Торонто например, заможните хора търсят високи архитектурни постижения на ключови локации с най-модерните завършващи елементи, луксозните жилища в Париж също са разположени на най-престижните места, с изглед към града и с високи тавани. Те са оборудвани със самостоятелен санитарен възел за всяка спалня. И в Лос Анджелис е налице тенденция към по-големи апартаменти с големи основни помещения, които обхващат 25 % от целия дом и включват фитнес зала, домашен офис, зала за медитация, балкони и тераси" (Christie's International Real Estate, 2017).

За хората със сравнително високи доходи, светът е лесно достъпно място и географските разстояния между градовете не влияят върху поведението на купувачите. Глобализацията, икономическото развитие, депозитите, богатството и технологиите привличат заможните хора към ключовите глобални градски центрове, където знанията, капиталите, и културата се пресичат. Според професора по недвижими имоти Сагалин Лин и Пол Милщейн от Центъра за недвижими имоти в Колумбийския университет „Глобализацията и възможността за бизнес, индустриалното производство и културните забележителности създават онези най-добри градове. Тези глобални градски центрове притежават много развлекателни забележителности и в тях правенето на бизнес става с лекота. Характеристики, които ги правят магнити за все по-мобилното общество на бизнес професионалисти и свръхбогатите. Малко на брой, тези глобални градове си приличат помежду си повече, отколкото с други градове в същата страна. Лондон остава един от най-достъпните градове в света, във всяко едно отношение: култура, финансови пазари, достъпност, ликвидност, прозрачност или динамика. Той е запазил класирането си във висшия ешелон на най-влиятелните глобални градове" (Bellaiche, J., at al., 2012).

За пазара на недвижими имоти градовете са по-важни от държавите по много начини. Хората работят и живеят на различни места и предприятията са на различни места по света. Главно, защото използването на интернет преобразява света на бизнеса, на световното изкуство и света на недвижимите имоти, като ги свързва в глобални структури. Светът става все по-достъпен – летенето вече не е лукс и много хора летят частно.

Купувачите на луксозни жилищни имоти са предимно международни, закупуват имоти във водещите градове по целия свят. В резултат на търсенето от страна на хората с високи доходи за покупка в раз-

лични локации, процентът на продажбите на луксозни имоти, които са втори или трети дом в 10-те най-желани градове, е висок. Доказателство за тази тенденция е Лондон, където по-голямата част от купувачите имат други имоти. Лазурният Бряг, традиционен пазар за второ жилище, има най-малък брой купувачи на първо жилище, 5%. (Графика 1).

Графика 1. Поредност на луксозното жилище

Източник: Проучване на „Christie's International Real Estate" на пазара на луксозни недвижими имоти, 2017.

Освен това, за много от тези допълнителни жилища, колкото е по-висока цената на имота, толкова по-малко вероятно е купувачите да разчитат на традиционното ипотечното финансиране. Независимо от това, дали купувачите са местни или чуждестранни, сделките в брой преобладават във високия сегмент на пазара на имоти. (Графика. 2).

Двадесет и четири пазара на недвижими имоти отчитат значително по-малко луксозни жилища, продадени през 2016 г. в сравнение с предходната година; 19 пазари отчитат значителни увеличения, а останалите отчитат плоски продажби.

Най-високите жилищни продажби в света достигат рекордни стойности през 2016 г. Продажбите на т.нар. „трофеи" са се увеличили значително в световен мащаб. За пръв път в света най-много 10 продажби на жилищни имоти са били на цена над 100 млн. долара и продадени за повече от 1,3 млрд. съвкупно, със средна продажна цена от 132 млн. долара. Навсякъде по света, луксозните имоти са се продавали средно за 220 дни през 2016 г., срещу 195 дни през 2015 г., което е 13% увеличение. (Christie's International Real Estate, 2017).

Графика 2. Начин на финансиране на покупката на луксозни имоти над 5 млн. долара

Източник: Проучване на „Christie's Internationa Real Estate" на пазара на луксозни недвижими имоти, 2017

В световен мащаб цените на домовете с долари в млн. Долари се увеличиха с около два процента през 2015 г. Повече от половината от нашите 100 луксозни пазари съобщиха за увеличение на цените за продажби вкъщи, въпреки че процентното увеличение варираше значително в различните пазари, като най-голямото увеличение се отчиташе в Торонто, където цените са се увеличили с 20%.

През последните пет години значителни средства се насочват към недвижимите имоти. Китайските купувачи имат силен интерес към инвестиции в Лос Анджелис, а повечето от реализираните продажби на стойност над $ 5 милиона в града са извършени в брой. Обратна на тази тенденция се наблюдава във Франция, където финансирането намалява ефекта от въведения данък богатство. Повече от 90 % от луксозните сделки в Лазурния бряг са осъществени на базата на традиционните ипотеки. Въпреки че по-голямата част от клиентите имат възможност за закупуване на имот в брой, те предпочитат ипотечния кредит, с цел избягване на заплащането на данъка върху имуществото. Въпреки осезаемото повишаване на търсенето на имоти от високия сегмент, което е съпътствано с повишаване на цените, то тази тенденция не е релевантна за цяла Европа. Старият континент превъзмогна силните сътресения на глобалната финансово икономическа криза, но част от европейските страни внезапно попадат в дългова криза,

от която все още не е намерен окончателен изход. Тази дългова криза предизвиква обратна тенденция на пазара на луксозните недвижими имоти в тези държави – намаляване на техните цени, поради спад в търсенето им.

Цените на луксозните имоти се стабилизират след кризата и предизвикват по-силно търсене с плавно поскъпване в България, Румъния, Италия, Германия, Латвия, Литва, Швейцария, Белгия, Великобритания и Финландия.

Луксозните имоти поевтиняват най-много в страните в епицентъра на европейската дългова криза – Испания, Португалия, Гърция. Понижават се и в Полша, Чехия и Унгария, Украйна.

Поскъпването на имотите от този тип е силно осезаемо във Франция, Австрия, Турция, Русия, Естония.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

След 2014 г. пазарите се възстановяват и интересът към луксозните имоти нараства в световен мащаб. Особен интерес се проявява към градските луксозни жилищни имоти. Като най-скъпи се оформят пазарите в Лондон, Париж, Хонг-Конг, Лос Анджелис, Торонто и др. Най-слаб интерес към луксозните имоти има в Испания, Португалия и др., където пазарите все още възстановяват не само от финансовата криза, но и от дълговите кризи в самите държави.

С най-голяма тежест при определянето на цената, съответно – търсенето остават традиционните очаквания на купувача – локация и гледка, което обяснява и устойчивото присъствие в световните класации на градове като Маями и Монако.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. BELLANCE, J; KRUZ, M; MEI-POCHTLER, A; WIEDERIN, D. (2012) Boston Consulting Group. Luxe Redux: Вдигане на летвата за продажба на лукс-стоки.[online]. [2017-04-11]. Достъпен: https://www. bcgperspectives.com/

2. CKRISTIES INTERNATIONAL REAL ESTATE (2017), Luxury Defined, 2017.[online] [2017-10-11].Достъпен: http://luxurydefined.christiesrealestate.com/hubfs/Christies_Real_Estate_LuxuryDefined_Whitepaper_2017r2.pdf?t=1508435999461

3. DEVON T., (2017). How to Define Luxury Real Estate in Today's Market. Jan. 13, 2017.[online]. [2017-10-10]. Достъпен: http://realestate.usnews.com/real-estate/articles/how-to-define-luxury-real-estate-in-todays-market/

4. INSTITUTE FOR LUXURY HOME MARKETING (2016). Luxury Market Report 2016. [online]. [2017-10-08]. Достъпен: http://www.luxuryhomemarketing.

com/real-estate-agents/home.html
5. UNIQUE ESTATE (2016). Анализ на пазара на недвижими имоти в България през 2016 г. [online].[2017-10-10]. Достъпен: http://www.ues.bg/bg/blog/65-analiz-na-pazara-na-nedvidzimi-imoti-v-balgariya-za-vtoroto-trimesechie-na-2016-g.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE QUALITY FEATURES OF THE LUXURY, URBAN PROPERTIES ANNOUNCED IN SOFIA, LONDON, PARIS AND MADRID

Kristian Valchev, Ph.D. student
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The recovery of the European economy from the crisis years also reflects on the real estate market. The growth of some of the most intensely developing sectors such as Information and Communication Technologies, Energy, and the High-tech Industries have the consequence of raising incomes in these economic sectors as well as the interest in investment.*
Sofia, as a European capital, is also evolving in this direction - the real estate market is growing intensively, demand is far ahead of supply, and luxury city buyers themselves have requirements that are quite different from those 10 years ago. There is a market niche with growing and increasingly sustainable interest, the consumers of which turn the luxury real estate market into the buyer's market. This, in turn, raises the issue of the qualitative characteristics of such property. When looking for these features, this study compares luxury, residential property listings in Sofia, London, Paris and Madrid.

Keywords: *Luxury homes; Quality features; Real estate market; Search; Standard*

JEL code: *R21, R23, R3, R58*

СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА КАЧЕСТВЕНИТЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ОБЯВЕНИТЕ ЗА ЛУКСОЗНИ, ГРАДСКИ ИМОТИ В СОФИЯ, ЛОНДОН, ПАРИЖ И МАДРИД

Докт. Кристиян Вълчев
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *Възстановяването на европейската икономика от кризисните години дава своето отражение и върху имотния пазар. Растежът на някои от най-интензивно развиващите се сектори като Информационни и комуникационни технологии, енергетика и високотехнологичните индустрии имат за следствие и повишаването на доходите в тези икономически сектори, а също така и на интереса към инвестициите.*
София, като европейска столица също се развива в тази посока – пазарът на недвижими имоти расте интензивно, търсенето силно изпреварва предлагането, а самите купувачи на луксозни градски имоти са с изисквания,

които са съвсем различни от тези преди 10 години. Обособява се пазарна ниша с все по-голям и все по-устойчив интерес, потребителите на която превръщат пазара на луксозни недвижими имоти в „пазар на купувача". Това от своя страна повдига въпроса за качествените характеристики на подобен тип имоти. При търсенето на тези характеристики, в това проучване се сравняват обявяваните за луксозни, жилищни имоти в София, Лондон, Париж и Мадрид.

Ключови думи: *Имотен пазар; Луксозни жилища; Качествени характеристики; Стандарт; Търсене*

ВЪВЕДЕНИЕ

Настоящото изследване е фокусирано върху недвижимите имоти от висок клас в градските центрове. Мотивите за осъществяването на този анализ са продиктувани от социално-икономическите промени в Европа, вследствие на които е налице и съществена промяна в търсенето на луксозни имоти в целия ЕС, включително и в България.

Интересът е обусловен от повишаването на търсенето на такъв тип имоти, най-вече в София, която е и основен притегателен център за международните инвеститори. Повишеното търсене, в комбинация с все още ограниченото предлагане на висококласни градски имоти, има за следствие и значителното повишаване на техните цени.

Целите на изследването са:

1. Да се анализират тенденциите на пазара на недвижими имоти от висок клас в София;
2. Да се направи съпоставка между качествените характеристики на обявените за луксозни жилищни градски имот в София и в три европейски столици – Лондон, Париж и Мадрид.

Основната информационна база за анализа са обявите на агенциите за луксозни недвижими имоти в четирите града, които са представени в анализа без да бъдат променяни, с цел установяване на приоритетите и ключовите характеристики при обявяването на имота.

1. СЪСТОЯНИЕ НА ПАЗАРА

През последните години се наблюдава бавен, но сигурен растеж в луксозния сегмент. По-осезаемото движение на пазара на по-луксозни имоти се усеща след фалита на Корпоративна търговска банка (КТБ). Средната класа започва да тегли спестяванията си от банките и да ги влагат в имоти, а банките от своя страна съживяват кредитирането при по-добри условия, като тенденция се очаква да продължи

и за в бъдеще.
Наред с много други демографски, икономически и социо-културни фактори, влияние върху представата за жилището оказват професионалната среда, социалният статус, стилът на живот, заниманията в свободното време, личностният психологически профил, а също така и тези на неговото семейство и много други. (HISCOCK, K., 2015)
На базата на всичко това се оформят три основни социални групи:
- Група на масовия потребител на недвижими имоти - свързва сделката с потребителски качества и няма големи претенции и изисквания към имота.
- Група на средната класа - постигнала е в условията на пазарната икономика определено равнище на регулярен финансов приход, позволяващ им да имат претенции и изисквания относно вида на строителството, площта на недвижимия имот и качеството на изпълнение.
- Група на успялата бизнес класа – може да си позволи всякаква инвестиция. Инвестиционните решения, в повечето случаи свързани със застрояване на индивидуални поземлени имоти по индивидуален проект, изпълнен с множество детайли и нестандартни решения и луксозно изпълнение на довършителните работи. (HISCOCK, K., 2015)

Обект на настоящото изследване са втората и третата група. Новата средна и бизнес класа отказва да инвестира средствата си в панелни жилища, които на практика вече не отговарят на социалния й статус и търси имот с луксозно изпълнение в затворен комплекс или в кооперации и локация, отговарящи на социалния им статус.
Множеството от купувачите на жилища в този сегмент от пазара търсят жилища с 2, 3 или 4 спални. Апартаментите с 1 спалня най-често се търсят от хора с цел инвестиция, включително и хора от провинцията, които се интересуват от южните райони на София и районите, които са близо до най-популярните дестинации за работа като цяло.
Луксозните апартаменти и къщи традиционно имат голяма за българските стандарти жилищна площ (често над 200 кв.м.) и от 2 до 4 пъти по-високи цени от тези на стандартните жилища. Най-търсени остават именно луксозните апартаменти над 200 кв.м. с три спални, високи тавани между 3 и 3,20 м и две паркоместа. Изискванията за собствена баня към спалните остават приоритетни /поне за родителската спалня/ плюс още една или две бани към останалите спални. Просторна дневна и кухня с трапезария също са част от основните характеристики на търсените луксозни жилища. Изключително внимание се отделя на паркоместата – да бъдат с просторни и удобни рампи. Предлагането на такива апартаменти е слабо и не е лесно тър-

сенето да бъде задоволено.
Една тенденция, която е актуална през последната година за София, е подновяването на интереса към централната градска част. Пешеходната зона на бул. „Витоша“ и малките улички около нея възвръщат предпочитанията на купувачите за живеене в топ централната локация и пренасочва вниманието към тях и с инвестиционна цел.
Към локациите с устойчиво търсене – централната градска част на София и кварталите „Изток“ и „Лозенец“, през 2016 г. се добавят и нови райони с бързо развиваща се инфраструктура, които предлагат ново строителство луксозни имоти в представителни сгради – районът около Paradise Center с удобството, което предлага новата спирка на метрото и новите комплекси в района на Младост, където интересът е повишен както от наличието на транспортна инфраструктура в лицето на метростанциите, така и от съсредоточаването на бизнес-парковете и офис-сградите на голяма част от аутсорсинг дейностите. (UNIQUE ESTATE, 2016). Към това следва да се добави и одобрените вече проекти за строежи на небостъргачи в района с прилежащи към тях жилищни сгради с възможно най-висока степен на обезпеченост на допълни екстри към тях.
Най-общо, сегментът на луксозните жилища се разделя на апартаменти и къщи. Цената на повечето луксозни апартаменти започва от 250 000 евро и може да достигне 1.5 милиона в зависимост от размера на жилището. (UNIQUE ESTATE, 2016).
Цените на къщите във високия сегмент варират значително. Цената за луксозна къща започва от 700 000 евро, а максималната цена може да достигне няколко милиона.
Въпреки тези сравнително високи за българския среден стандарт на живот цени, те са едни от най-ниските в Европа.
Предлагането на луксозни имоти е ограничено и защото малък брой имоти отговарят на високите изисквания за качество и ексклузивност (Графика 1). Строящите се в момента сгради са с много по-високо изпълнение на качеството и използваните материали, което е в отговор на изискванията на потребителите.
Интериорните и екстериорни сградни качества придобиват все по-сериозна тежест върху избора на ново жилище. Неприемливо изглеждащите фасади и нефункционално изградени жилища не се предпочитат от купувачите, дори и при сериозни ценови отстъпки от страна на продавача. Търсенето в момента е ориентирано към по-висококачествени имоти, характеризиращи се с оптимално пространствено разпределение, по-голяма квадратура и поддържани общи части.

Графика 1. Структура на въведените в експлоатация жилища през 2015 г.

Източник: Систематизация на автора по пазарни данни

2. СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА КАЧЕСТВЕНИТЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Големият дял на аутсорсинг сектора в нашата страна и наличието на чуждестранни инвеститори в различни сектори повишава търсенето на луксозните недвижими имоти в градските центрове (най-вече София и Пловдив). Търсейки подобен тип имот обаче, европеецът (и не само) има определени представи за неговите характеристики, които са установени като практика при представянето/обявяването на даден недвижим имот като луксозен. Тези представи обаче не съвпадат с българския пазар на луксозни градски недвижими имоти, не само по отношение на качествените характеристики на имотите, но и по начина, по който те биват обявявани за такива – най-вече с обявяването на броя на стаите в България, което подвежда чужденците, които възприемат за обявени броя на спалните. Тази заблуда идва от факта, че в Европа, в обявите на имотния пазар, жилищата (независимо от това дали са луксозни или не) се обявяват и категоризират по броя на спалните, т.е. те са двуспални, триспални и т.н., докато в България жилищата се обявяват и категоризират на пазара на недвижими имоти по броя на стаите – двустайни, тристайни и т.н. Така например, под дву-

стаен апартамент в България, може да се разбира и едно голямо помещение, разделено с преходна стена и санитарен възел. Един имот с такова разпределение би се публикувал в категория двустайни. Попадайки на подобна обява обаче, европеецът очаква разпределение с две отделни спални, една или две бани, голяма дневна с трапезария и отделна кухня или трапезария с кухненски бокс и отделна дневна.
Това, очаквано от европейските граждани разпределение, в български сайт за обяви за недвижими имоти би било категоризирано като тристаен или четиристаен, в зависимост от това дали имотът е ново или старо строителство. При новото строителство, за стая се обявява всяко отделно помещение в апартамента, докато при старото строителство (панел, ЕПК, стара тухла), отделните кухни не се броят за стая, независимо от техния размер. Така например, в София, в ЕПК жилищните сгради, тристайните апартаменти са с квадратура от около 85-100 кв.м. и имат по три отделни непреходни стаи, плюс отделна голяма кухня с трапезария (13-20 кв.м.). Едно такова разпределение на жилище с подобна квадратура при новото строителство, би било обявено като четиристаен апартамент.
Тези уточнения са важни от гледна точка на стандартизацията или по-конкретно – липсата на такава, при установяването на един имот като луксозен.
Освен по разпределението и помещенията, луксозните имоти в България и западноевропейските държави се различават значително и по степента на завършеност, изпълнението на довършителните работи по тях, обзавеждането, детайлите и т.н. От представените в анализа обяви ще стане ясно, че в България един имот може да бъде обявен за луксозен (което е и най-честата практика) само поради наличието на ключова локация, без дори да е завършен, докато в западноевропейските столици луксозният градски имот, освен локация, трябва да отговаря и на редица други условия – висококачествено изпълнение на довършителните работи, дизайнерски проектирано обзавеждане, наличие на допълнителни екстри в сградата и др.
Разбира се, огромни са различията и в цените – от 290 000 евро в София до 29 500 000 паунда в Лондон.

Таблица 1.

Сравнителни характеристики на обявените за луксозни градски жилищни имоти в София, Лондон, Париж и Мадрид

Град	Квадратура/ брой спални на имота	Качествени характеристики	Ценови диапазон
София	2, 3 спални, рядко повече/ 1, 2 бани	степен на завършеност: „шпакловка и замазка" или обзавеждане с масов клас мебели и непретенциозни довършителни работи.	100 000 – 1 300 000 евро
Лондон	средно 5 спални/ 5 бани	локация; висококачествени довършителни работи; огромни мащаби; множество помещения; дизайнерски проектирани пространства и мебели.	19 980 000 – 32 190 000 евро
Париж	2-5 спални/ 2 бани	изключителна локация; високо качество на материалите на подове, тавани, стени, бани, стълбища; качество на електроуредите и мебелите.	4 326 000 – търгове, достигащи над 20 000 000 евро в района на Лувъра
Мадрид	5/6 спални/ 5 бани	локация; артистичност и уникалност; висококачествени материали; дизайнерска изработка до най-дребните детайли; най-висок клас на мебелите и електроуредите.	2 800 000 – 6 000 000 евро средна цена

Източник: Систематизация на автора по пазарни данни от обявите за луксозни имоти

На базата на проучените обяви за луксозни недвижими имоти в София, Лондон, Париж и Мадрид се открояват някои различия – начин на обявяване и категоризиране на имота и неговите качествени характеристики.

От анализираните обяви за луксозни градски имоти в София се установява, че тяхното категоризиране като такива се основава най-вече на локацията. Те са ситуирани в най-търсените централни райони. В обявите, тяхната функционалност се основава на своеобразния соц модел – обявяване на броя на стаите. По отношение на качествените им характеристики обаче има големи различия – едни от жилищата

са със степен на завършеност „шпакловка и замазка”, други са „до ключ”, а трети са обзаведени, от което личи, че в България няма стандартизация или поне единно възприемане на определен имот като луксозен.

Обобщавайки характеристиките на луксозните градски имоти в Лондон може да се изведе, че освен локация, те притежават и редица други уникални характеристики – довършителни работи с най-високо качество на материалите и изпълнението; огромни мащаби; множество отделни помещения; дизайнерски проектирани пространства и мебели. По отношение на функционалността, в обявите на първо място се акцентира на броя на спалните и броя на баните, което също е водещ мотив при решението за покупка.

Жилищата в Париж, като цяло са с едни от най-малките размери в Европа. Когато се разглеждат луксозните градски имоти обаче, се вижда, че те се характеризират с големи размери, множество помещения и разбира се – изключителна локация. Прави впечатление, че в обявите за луксозните имоти, първо се акцентира върху броя на спалните, а баните са описани в последващия текст с подробното описание на имота. Важен акцент тук са материалите, от които са изработени подовете, таваните, стените, баните, стълбищата и др., а също така и електроуредите и мебелите. Допълнителните пространства като двор или покривна тераса са силно предимство, имайки предвид парижката архитектура.

От разгледаните луксозни градски имоти в Мадрид, ясно личи тяхната артистичност и уникалност още заглавията на обявите – уникален, необикновен, грандиозен, ефектен, представителен и т.н., което е напълно обосновано. Освен локацията и размерите, испанските луксозни имоти се характеризират с индивидуалност, изключителност и разкош. Те са с най-висококачествени материали и дизайнерска изработка до най-дребните детайли. Обзавеждането и електроуредите са от най-висок клас. В обявите, на първо място се посочва цената, а след нея броят на спалните и баните, като баните се посочват като цели и частични, т.е. санитарните възли с баня и тоалетна и само с тоалетна.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Повишаването на качеството на живота на новата средна класа в България, значително повишава и търсенето на луксозни жилища. Потрудно продаваемите до скоро жилища с три и повече спални стават все по-търсени от хората, които купуват висококласни жилища с цел личното им ползване, а едноспалните и двуспални такива жилища са

отдавани по-често под наем. Повишеният интерес към покупката на жилища от по-висок клас е продиктуван и от големия спад на лихвите по депозитите, което прави доходността от наемите по-висока в сравнение с банковия депозит. Навлизането на голям брой чуждестранни фирми на българския пазар провокира и голям интерес към луксозните жилища от чужденци, който е продиктуван от сравнително ниската цена за техния стандарт и доходи.

Сравнявайки качествените характеристики на луксозните жилища в София, Лондон, Париж и Мадрид се идентифицират значителни разлики, които показват, че качеството на живот в луксозно жилище в София и качеството на живот в луксозно жилище в останалите три европейски столици са несравними както по отношение на характеристиките на самото жилище, така и по отношение на цената. В Лондон, Париж и Мадрид луксозният имот е със степен на завършеност поне „до ключ", като в повечето случаи, под такъв се разбира цялостно завършен, с висококласно изпълнение и материали, дизайнерски обзаведен, просторен и с отлична локация имот, в поддържана сграда с парко място, портиер и допълнителни екстри. В София, за луксозен градски имот се обявяват и новопостроени жилища „на шпакловка и замазка", жилища с нови, но нискокачествени мебели, подове с ламинат и т.н., което е далеч от европейските представи за луксозен имот. На тази база е необходимо да се потърсят възможности за създаването на ясна стандартизация за категоризирането на имотите и тяхното обявяване, която да се основава на критерии за функционалност и качество. Така, българският имотен пазар ще се синхронизира с европейския и ще улесни (или поне ще предотврати заблудата) европейските граждани при търсенето на луксозни градски имоти в нашата страна.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. НСИ, 2015. Макроикономическа статистика.
2. HISCOCK, K., (2015), What Factors Influence The Sale Price Of A Home. September 15. [online]. [2017-04-11]. Достъпен: http://www.rochesterrealestateblog.com/what-factors-influence-the-sale-price-of-a-home/
3. UNIQUE ESTATE. (2016). Анализ на пазара на недвижими имоти в България през 2016 г.). [online]. [2017-04-11]. Достъпен: http://www.ues.bg/
4. АНАЛИЗИРАНИ ОБЯВИ ОТ САЙТОВЕТЕ ЗА ПРОДАЖБА НА ЛУКСОЗНИ ЖИЛИЩНИ ИМОТИ: [online]. [2017-04-11]. http://www.ues.bg, http://www.luximoti.bg, http://www.imoti.bg, http://www.struttandparker.com, http://www.michaelzingraf.com http://www.sothebysrealty.com

METHODICAL BASES OF MANAGEMENT OF GROWTH AND DEVELOPMENT OF A BUILDING ORGANIZATION

Nicholay Chepachenko, Doctor of Economic Science, Prof.
Anton Demin, Ph.D., Assoc. Prof.
Alexander Leontief, Ph.D.
Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University, Russia

Abstract: *The actual directions of development of the theory and methodology in the field of managing the process of improving the quality of economic growth and socio-economic development of economic entities and in their structure of industrial construction organizations are determined. This made it possible to propose the systematization of current research areas and the improvement of the methodological foundations for managing the process of building the capacity of the quality of economic growth and the development of construction organizations operating in the construction market. The methodical approach to identification of signs of quality of economic growth of construction organizations is substantiated. The recommended signs of determining the quality of economic growth of construction organizations, reflecting the result of direct connection with the process of intensification of production, changing the structure of innovative products, building the potential of non-price competition over the price and assessing risks, helped to substantiate a methodical approach to calculating indicators of the change in the quality of their economic growth on the basis of economic analysis, evaluation, planning and monitoring for decision-making. The expert method is recommended to solve the problem of choosing a priority strategic target policy for shaping the trajectory of economic growth in the activities of the construction organization, reflecting alternative processes of production and sale of construction products.*

Keywords: *Building organizations; Development; Economic growth; Measurement and evaluation methods.*

JEL code: *O12, O44*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РОСТОМ И РАЗВИТИЕМ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Проф., д. э. н Николай Чепаченко
Доц., к.т.н. Антон Демин
к. т. н. Александр Леонтьев
Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Россия

Резюме: *Идентифицированы актуальные направления развития теории и методологии в области управления процессом повышения качества экономического роста и социально-экономического развития хозяйствующих субъектов, и в их составе производственных строительных организаций. Это позволило предложить систематизацию актуальных направлений исследования и совершенствования методических основ управления процессом наращивания потенциала качества экономического роста и развития строительных организаций, функционирующих на строительном рынке. Обоснован методический подход к идентификации признаков качества экономического роста строительных организаций. Рекомендованные признаки идентификации качества экономического роста строительных организаций, отражающие результат проявления прямой связи с процессом интенсификации производства, изменением структуры инновационной продукции, наращиванием потенциала неценовой конкуренции над ценовой и оценкой рисков, позволили обосновать методический подход к расчету показателей изменения качества их экономического роста, позволяющий осуществлять на их основе экономический анализ, оценку, планирование и мониторинг для принятия управленческих решений. Рекомендован экспертный метод решения проблемы выбора приоритетной стратегической целевой политики формирования траектории экономического роста в деятельности строительной организации, отражающий альтернативные процессы производства и реализации строительной продукции.*

Ключевые слова*: Методы измерения и оценки; Развитие; Строительные организации; Экономический рост.*

ВВЕДЕНИЕ

Целью исследования является идентификация актуальных направлений совершенствования методических основ управления процессом повышения качества экономического роста и социально-экономического развития строительных организаций, функционирующих на строительном рынке, обоснование рекомендуемых признаков иден-

тификации качества экономического роста строительных организаций и рекомендуемый метод экспертной оценки решения проблемы выбора приоритетной стратегической целевой политики экономического роста строительных организаций.

Актуальность исследуемой проблемы определяется:

- несовершенством сложившейся модели вертикальной интеграции государственной и региональной и корпоративной политики, правовых и организационно-экономических механизмов, а также отсутствием целевых программ в области управления процессом повышения качества экономического роста хозяйствующих субъектов от предприятий и организаций до уровня национальной экономики за счет интенсификации производства преимущественно на инновационной основе;
- недостаточной проработкой теоретико-методологических и прикладных вопросов в области управления процессом наращивания потенциала качества экономического роста хозяйствующих субъектов, и в их составе строительных организаций, на основе повышения эффективности управления процессом их социально-экономического развития;
- несовершенством методических основ управления процессом экономического роста и развития строительных организаций в силу отсутствия научно обоснованных признаков идентификации качества экономического роста и экономического развития хозяйствующих субъектов и в том числе строительных организаций, а также научно обоснованного метода количественной оценки и метода анализа изменения качества их экономического роста и экономического развития за счет воздействия факторов внешней и внутренней среды.

В ходе проведённого исследования идентифицированы актуальные направления развития теории и методологии управления ростом и развитием хозяйствующих субъектов, и в их составе строительных организаций, функционирующих на строительном рынке, ориентирующих на поиск решения следующих теоретико-методологических и прикладных проблемных вопросов в области:

- исследования и сравнительного анализа современных отечественных и зарубежных теоретико-методологических подходов к стратегическому и оперативному управлению ростом и развитием производственных хозяйствующих субъектов (далее хозяйствующих субъектов), в том числе производственных строительных организаций (далее строительных организаций), осуществляющих производство и реализацию строительной продукции, работ, услуг на строи-

тельном рынке (этап осознания исследуемой проблемы и понимания актуальных направлений поиска ее решения);
- уточнения понятийного аппарата в области управления процессами роста и развития хозяйствующих субъектов, и в их составе строительных организаций, что предполагает сравнительный анализ теоретических подходов к раскрытию понятий «экономического роста» и «экономического развития» с позиции отечественного и зарубежного опыта, а также уточнения понятия «качества экономического роста», как экономических категорий;
- идентификации и систематизации типов роста и развития хозяйствующих субъектов (строительных организаций), в том числе типов их экономического роста и экономического развития;
- обоснования методических принципов управления ростом и развитием хозяйствующих субъектов (строительных организаций), в том числе принципов управления их экономическим ростом и экономическим развитием;
- идентификации и классификации факторов, воздействующих на процессы экономического роста и экономического развития хозяйствующих субъектов (строительных организаций);
- совершенствования методов исследования, анализа и оценки степени влияния воздействующих факторов внешней и внутренней среды на изменение уровня экономического роста и экономического развития хозяйствующих субъектов (строительных организаций);
- совершенствования методологических подходов к решению проблемы выбора приоритетной целевой стратегической политики, целей, задач, стратегий и механизмов в обеспечении экономического роста и экономического развития хозяйствующих субъектов (строительных организаций), ориентированных на продуктивный поиск решения проблемы выбора;
- идентификации признаков качества экономического роста и социально-экономического (экономического) развития хозяйствующих субъектов (строительных организаций);
- идентификации и обоснования системы количественных и качественных показателей и критериев для целей обеспечения эффективного управления процессами экономического роста экономики хозяйствующих субъектов (строительных организаций) и их социально-экономического развития;
- обоснования научных методов количественного и качественного измерения, анализа и оценки фактически достигнутого и потенциального уровня качества экономического роста и экономического

развития хозяйствующих субъектов (строительных организаций);
- обоснования метода количественной оценки качества экономического роста хозяйствующих субъектов (строительных организаций);
- совершенствования методов планирования, анализа, оценки, контроля, мотивации и стимулирования в области управления процессами роста и развития хозяйствующих субъектов (строительных организаций);
- совершенствования методических основ оценки экономической эффективности управления процессами экономического роста и экономического (социально-экономического) развития хозяйствующих субъектов (строительных организаций).

С позиции проводимого исследования научный и практический интерес приобретает идентификация признаков качества экономического роста хозяйствующих субъектов (строительных организаций) как экономической категории (Чепаченко, Леонтьев, Демин 2015), методы измерения, прогнозирования, анализа и оценки качества их экономического роста, при раскрытии которых вопрос о методологии становится основополагающим. В общей теории систем понятие «рост» рассматривается специфическим аспектом поведения (развития) системы, который характеризуется расширением ее масштабов и/или увеличением числа элементов в системе (Лопатников 1987: 356), что и отражает лишь количественный аспект роста.

В экономике измерение количественных параметров роста национальной экономики, обусловленных экономическими закономерностями и влиянием макроэкономических факторов, изучаются разными теориями экономического роста. При этом под экономическим ростом в справочной и энциклопедической литературе понимается: увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, которое характеризуется такими макроэкономическими показателями, как валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход (Райзберг, Лозовский, Стародубцева 2008: 498); процесс долговременной эволюции, проявляющейся в росте обобщающих показателей макроэкономики и в трансформации структур общества, а его количественным измерением обычно является реальный ВНП (Румянцева 2014: 851).

Однако в такой трактовке обобщающие показатели экономического роста дают лишь чисто количественное представление, которое, однако, недостаточно для правильного измерения и исчерпывающей оценки этого сложного экономического явления. Поэтому необходим иной концептуальный методологический подход к идентификации

экономического роста хозяйствующих субъектов (строительных организаций), систематизации и классификации его типов, совершенствования методов измерения, прогнозирования, планирования, учета, анализа, оценки, контроля и мониторинга, суть которого, в нашем понимании, видится в необходимости:

- переосмысления метода измерения «экономического роста», способного прибрести точный смысл лишь при возможности его не только количественного, но и качественного измерения, что объективно обуславливает необходимость обращения к методологическим аспектам и обоснования метода измерения и оценки и анализа изменения качества экономического роста в деятельности хозяйствующих субъектов (строительных организаций);
- уточнения методологии количественного и качественного измерения экономического роста в виде обобщающих показателей по их реальной стоимости, как на уровне макроэкономики, так и микроэкономики, реализуя, тем самым, комплексный подход к обеспечению вертикальной интеграции процесса роста экономики хозяйствующих субъектов от уровня предприятий и организаций до национальной экономики;
- уточнения классификации типов роста хозяйствующих субъектов (строительных организаций), включающей основной вид, идентифицируемый как вид «социально-экономического роста» (Аганбегян 2017: 72), что смещает акцент на переосмысление понятия экономического роста как социально-экономического явления, а, следовательно, на понимание того, что социально-экономический рост является результатом социально-экономического развития экономики хозяйствующих субъектов, что несколько шире общепринятого, суть которого в том, что экономический рост является конечной целью развития любой экономики, какова бы ни была ее природа (Румянцева 2014: 851), а управление развитием является ключевым фактором устойчивого экономического роста (Глазьев 1999: 26).

В этой связи продуктивным направлением исследования и совершенствования методических основ управления ростом и развитием хозяйствующих субъектов (строительных организаций) рассматривается обоснование методического подхода к идентификации признаков качества их экономического роста. Изменение уровня качества экономического роста строительных организаций (качества роста их экономики) рекомендуется рассматривать производным от уровня изменения их социально-экономического (экономического) развития, зависящего преимущественно от качества и производительно-

сти использования факторов производства, способности применения инновационных технологий в сфере производства и в управлении. Данный методический подход ориентирован на результативность внедрения инновационных проектов, технологий и новых строительных материалов, что стимулирует обновление производства, делая его более производительным и менее затратным (Коцюбинский, Пономарев, Пономарева 2013: 28).

Рекомендуемые признаки идентификации качества экономического роста строительных организаций (табл.1) отражают результат проявления прямой связи с процессом интенсификации производства, изменением структуры инновационной продукции, наращиванием потенциала неценовой конкуренции над ценовой и оценкой рисков. Ключевыми формами проявления качества экономического роста строительных организаций рассматривается процесс увеличения их экономического потенциала в наращивании объемов производства строительной продукции, работ и оказываемых услуг по их реальной стоимости за счет интенсивного и преимущественно интенсивного использования применяемых ресурсов (трудовых, материально-технических, финансовых). В прикладном аспекте признаком изменения качества экономического роста хозяйствующих субъектов рекомендуется рассматривать уровень изменения его фактического (прогнозируемого) количественного роста, который обусловлен абсолютно интенсивным или преимущественно интенсивным типом экономического роста, доля роста уровня конкурентоспособности организаций (Демин, Леонтьев, Чепаченко 2016) и снижение риска утраты ими своей экономической безопасности за счет влияния фактора интенсификации производства строительной продукции, работ, услуг. Данный методический подход рассматривается нами продуктивным для обоснования системы показателей измерения, оценки, анализа, планирования и мониторинга уровня качества экономического роста хозяйствующих субъектов и в их составе производственных строительных организаций.

Таблица 1.

Рекомендуемые признаки идентификации качества экономического роста строительных организаций

Признак идентификации	Характеристика признака для формирования системы показателей	Характеристика методического подхода
Тип изменения потенциала экономического роста	Преобладание интенсивного типа экономического роста над экстенсивным	Ресурсный подход
Тип изменения структуры инновационной продукции в общем объеме производимой и реализуемой строительной продукции (работ, услуг)	Степень преобладания доли экономического роста за счет инновационной продукции	Инновационно-структурный подход
Тип изменения потенциала наращивания конкурентного преимущества на строительном рынке	Степень преобладания процесса наращивания потенциала неценовой конкуренции над ценовой	Конкурентный подход
Тип изменения потенциала риска экономической безопасности за счет интенсификации производства и реализации строительной продукции (работ, услуг)	Степень снижения рисков за счет интенсификации производства и реализации строительной продукции (работ, услуг)	Дифференцированный подход к проявлению и оценке рисков

Источник: Собственное исследование авторов

В прикладном аспекте поиска решения проблемы выбора приоритетной целевой стратегической политики, целей, задач, стратегий и механизмов в обеспечении экономического роста строительных организаций, рекомендуется экспертный метод решения проблемы выбора стратегической целевой политики экономического роста строительной организации (табл.2). Несмотря на то, что экспертный метод является субъективным методом, он может быть рекомендован, если нет возможности применить иные методы. В таблице 2 эскизно представлен экспертный метод решения проблемы выбора приоритетной стратегической целевой политики, предусматривающий применение сто балльной шкалы экспертной оценки альтернативных вариантов стратегической целевой политики организации и единичной шкалы для критериальных признаков, по которым необходимо взвешивание

дифференцированных критериальных признаков. Итоговая сумма баллов по альтернативным вариантам определяется их суммированием за вычетом экспертных значений оценок по рискам

Таблица 2.

Рекомендуемый экспертный метод решения проблемы выбора приоритетной стратегической целевой политики формирования траектории экономического роста строительной организации

Критериальная группировка признаков (учитываемые критерии), их количественная балльная оценка	Альтернативные варианты стратегической целевой политики по наращиванию объемов производства и реализации строительной продукции (работ, услуг)		
	За счет применения инноваций в сфере производства	За счет обновления активной части основных средств	За счет интенсификации производства
1. Обеспеченность ресурсами (0,2), в том числе: 1.1 Трудовыми (0,05) 1.2 Материально-техническими (0,05) 1.3 Финансовыми (0,1)	10	30	60
2. Ожидаемые экономические эффекты (0,3), в том числе 2.1 Увеличение прибыли от продаж (0,1) 2.2 Увеличение доли занимаемого рынка (0,15) 2.3 Снижение затрат от продаж за счет эффекта увеличения объема продаж (0,05)	50	30	20
3. Ожидаемые риски (0,5), в том числе: 3.1 Экономические (0,3) 3.2 Социальные (0,15) 3.3 Экологические (0,05)	-5	-25	-70

Источник: Расчетные данные авторов

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рекомендуемые признаки идентификации рассматриваются методической основой формирования системы управления качеством экономического роста строительных организаций, так как являются необходимой предпосылкой для обоснования метода измерения, анализа, оценки, планирования и мониторинга изменения качества их экономического роста, что является предметом дальнейшего исследования, наряду с формированием системы показателей качества их экономического роста и социально-экономического развития.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. АГАНБЕГЯН, А.Г., (2017). В преддверии структурных реформ и социально-экономического роста: куда идти? (размышления над книгой «Новое интегральное общество» / А.Г. Аганбегян // ЭКО № 1, стр. 72-93.

2. ГЛАЗЬЕВ, С.Ю., (1999). Управление развитием – фактор устойчивого экономического роста / С.Ю. Глазьев // Проблемы теории и практики управления. № 4, стр. 26-31.

3. ДЕМИН, А.М., ЛЕОНТЬЕВ, А.А., ЧЕПАЧЕНКО, Н.В., (2016). Оценка конкурентоспособности и развития строительных организаций. *31-я международная научно-практическая конференция «Строительное предпринимательство и недвижимая собственность»*, Варна: Унив. изд. Наука и икономика. стр. 304-313.

4. КОЦЮБИНСКИЙ, В.А., ПОНОМАРЕВ, Ю.Ю., ПОНОМАРЕВА, Е.А., (2013) Особенности экономического роста и его моделирования – М.: Издательский дом «Дело» РАНХ и ГС, стр. 218.

5. ЛОПАТНИКОВ, Л.И., (1987). Экономико-математический словарь /Ответственный редактор академик Н.П. Федоренко. – М.: «НАУКА», стр. 509.

6. РАЙЗБЕРГ, Б.А., ЛОЗОВСКИЙ, Л.Ш., СТАРОДУБЦЕВА, Е.Б., (2008). Современный экономический словарь. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, стр. 512.

7. РУМЯНЦЕВА, Е.Е., (2014). Новая экономическая энциклопедия: 4-е изд. – ИНФРА-М, стр.882.

8. ЧЕПАЧЕНКО, Н.В., ЛЕОНТЬЕВ, А.А., ДЕМИН, А.М., (2015). Проблема идентификации параметров развития строительных организаций. *30-я юбилейная международная научно-практическая конференция «Строительное предпринимательство и недвижимая собственность»*, Варна: Унив. изд. Наука и икономика, стр.308-316.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF PRICING AND TOTAL COST MANAGEMENT IN CONSTRUCTION

Sergey Oparin, Doctor of Technical Sciences, Prof.
Yuri Oparin, Assist.
Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University, Russia

Abstract: *This article discusses the trends in the development of pricing and total cost management in construction in conditions of uncertainty and risk arising from the mismatch of the current system of pricing and estimated rationing market conditions, used resources and innovative technology of building production. Disclosed operating cost risk management capabilities at the stage of project preparation of capital construction in drawing up estimates. Focuses on the reliability of the total cost management, determining the value of real estate and construction, taking into account the risk of the need for additional funding. The proposed methodology defines a unified treatment of uncertainty and risk and applies to justify the reserve for unforeseen work and cost budgeting and estimate calculations taking into account project, cenoobrazujushhego, contract industrial-technological and inflationary risks.*

Keywords: *Construction; Investment project; Pricing;* ***Real estate;*** *Total cost management*

JEL code: *D24*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И СТОИМОСТНОГО ИНЖИНИРИНГА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Проф., д.т.н. Сергей Опарин
Ассис. Юрий Опарин
Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Россия

Резюме: *В статье обсуждаются тенденции развития ценообразования и стоимостного инжиниринга в строительстве в условиях неопределенности и риска, обусловленные несоответствием существующей системы ценообразования и сметного нормирования рыночным условиям, используемым ресурсам и инновационным технологиям строительного производства. Раскрыты возможности управления операционным стоимостным риском на этапе проектной подготовки капитального строительства при*

составлении смет и сметных расчетов. Основное внимание уделено повышению достоверности стоимостного инжиниринга, определения стоимости строительства и недвижимости с учетом риска потребности в дополнительном финансировании. Предложенная методика определяет единый порядок учета неопределенности и риска и применима для обоснования резерва средств на непредвиденные работы и затраты при составлении смет и сметных расчетов с учетом проектно-технического, ценообразующего, контрактного, производственно-технологического и инфляционного факторов риска.

Ключевые слова: Инвестиционный проект; Недвижимость; Стоимостной инжиниринг; Строительство; *Ценообразование*

ВВЕДЕНИЕ

Ценообразование и стоимостной инжиниринг как вид экономической деятельности по производству стоимостных расчетов и управлению стоимостью инвестиционных проектов, объектов капитального строительства и объектов недвижимости на различных этапах их жизненного цикла определяют экономические отношения участников инвестиционной деятельности (Опарин, Качалов, 2016; Oparin, Chepachenko, Yudenko, 2016).

Влияние стоимости на эффективность проектов и результаты экономической деятельности организаций постоянно растет, а высокая цена стоимостного риска проекта нередко становится определяющим фактором принятия инвестиционных и управленческих решений практически во всех отраслях и сферах деятельности. В мировой практике стоимостной риск исследован слабо, поскольку для его оценки применение существующих подходов и стандартизированных процедур вызывает значительные трудности (Опарин, Леонтьев, Казаку, Стасишина, 2016; Опарин, Бобров, Стасишина-Ольшевская, 2017).

Это побуждает дальнейшее развитие теории и практики управления стоимостью инвестиционных проектов с учетом неопределенности и риска, создание в сфере ценообразования и стоимостного инжиниринга специализированных организаций и их последовательную интеграцию в интернациональные ассоциации, в частности, AACE - Международную Ассоциацию развития стоимостного инжиниринга.

1. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И СТОИМОСТНОГО ИНЖИНИРИНГА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Стоимость строительства любого объекта является важнейшим экономическим показателем не только в экономике отрасли, но и в экономике страны, поскольку затрагивает интересы всех отраслей и сфер деятельности. Вместе с тем, проблема формирования и внедрения единой системы управлению стоимостью в строительстве по-прежнему остается актуальной.

В международной и отечественной практике управления проектами все более востребованным становится стоимостной инженер – компетентный и квалифицированный специалист в сфере управления стоимостью инвестиционных проектов на основе принципов процессного подхода и проектного анализа, владеющий современными методами и средствами стоимостного инжиниринга. Значимость квалификации стоимостного инженера должна быть признана, идентифицирована и подкреплена организационно, финансово и нормативно.

В современной практике инжиниринг признается формой повышения эффективности бизнеса, суть которой состоит в предоставлении услуг исследовательского, проектно-конструкторского, расчетно-аналитического, производственного характера, включая обоснование эффективности инвестиций и выработку рекомендаций по организации и управлению проектами.

Стоимостной инжиниринг (Total Cost Management) – это совокупность методов и средств комплексного управления стоимостью инвестиционного проекта на этапах его жизненного цикла. Без всякого преувеличения стоимостной инжиниринг – это территория точной стоимости (AACE International: 2017: http:// www.aace.pro/). Вместе с тем, достоверность определения стоимости строительства остается крайне низкой, а многочисленные попытки количественно оценить степень достоверности стоимостной оценки не дали результат.

Среди наиболее важных проблемных вопросов определения стоимости строительства и стоимостной оценки проектов в России следует отметить сложность проверки учтенных в сметах физических объемов работ и отсутствие мотивации у стоимостного инженера заниматься оптимизацией сметной стоимости. Сметы и сметные расчеты нередко не отражают реальные рыночные цены на строительную продукцию, отсутствует единая информационная база данных по ранее построенным и запроектированным объектам, не установлены нормативы на инновационные технологии строительного производства.

В результате проведенного анализа определены объективные и субъективные факторы, оказывающие влияние на изменение фактической стоимости строительства. Объективными факторами являются рост цен на ресурсы, изменение законодательства и технических норм, задержка начала строительства и нарушение графика платежей за выполненные работы. К субъективным факторам следует отнести избыточную материалоемкость конструкций, применение неэффективных проектных решений, недостоверность определения объемов работ, ошибочное применение нормативов и расценок, низкий уровень внедрения инноваций, низкая квалификация стоимостного инженера (инженера-сметчика). Указанные факторы в совокупности оказывают негативное влияние на достоверность определения стоимости строительства.

Вместе с тем, отрасль находится на начальном этапе реализации целого ряда нововведений, призванных улучшить ситуацию в сфере ценообразования и стоимостного инжиниринга.

В данной статье основное внимание уделено повышению достоверности стоимостного инжиниринга, определения стоимости строительства и недвижимости с учетом стоимостного риска - риска потребности в дополнительном финансировании.

2. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ТОЧНОСТИ И ДОСТОВЕРНОСТИ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Согласно исследованиям американского Института строительной промышленности (Construction Industry Institute) порядка 61% проектов в США реализуется в рамках первоначального бюджета и не более 66% без превышения заданных сроков строительства. Стоит заметить, что это рынок с достаточно эффективными механизмами регулирования, которые работают и совершенствуются в течение длительного времени.

Для более молодых и менее отлаженных рынков статистика оказывается совершенно иной. Особенно ярко видны расхождения планируемых и фактических сроков строительства и бюджетов, что приводит к необходимости использования новых подходов и инструментов в управлении инвестиционными проектами с учетом неопределенности и риска потребности в дополнительном финансировании строительства (Опарин, Стасишина-Ольшевская, 2017).

К настоящему времени накоплен огромный мировой опыт управления рисками в различных областях и сферах деятельности, разработаны и постоянно совершенствуются международные стандарты ISO

по менеджменту риска, а разработанные методы оценки и управления рисками находят все большее применение в деятельности организаций, управлении процессами и проектами. Благодаря глубокому научному исследованию рисков, идентификация и оценка рисков позволяет лицам, принимающим решения, влиять на достижение целей организации и проектов, обосновывать и применять на практике эффективные инструменты и способы управления рисками.

Потребность в дополнительном финансировании (иначе цена риска, капитал риска) возникает в случае, когда фактические затраты на строительство превышают сметную стоимость или цену контракта - при выполнении работ на основании контракта.

В работе автора (Опарин, 2016) и научно-исследовательской работе (Опарин, Бобров, Стасишина-Ольшевская, 2017) рассматриваются методологический основы и инновационная методика определения стоимости строительства с учетом неопределенности и риска потребности в дополнительном финансировании, которая применима для обоснования резерва средств на непредвиденные работы и затраты в составе сводного сметного расчета стоимости строительства. Данная методика расширяет источники возникновения и факторы стоимостного риска – риска потребности в дополнительном финансировании строительства, устанавливаемые по результатам идентификации риска. Методика определяет единый порядок учета неопределенности и риска и применима для обоснования резерва средств на непредвиденные работы и затраты при составлении смет и сметных расчетов с учетом проектно-технического, ценообразующего, контрактного, производственно-технологического и инфляционного факторов риска.

Резервирование средств на непредвиденные работы и затраты оказывается практически единственным способом управления экономическим риском при составлении смет и сметных расчетов стоимости строительства. При этом для объектов строительства, финансируемых за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, резерв средств на непредвиденные работы и затраты определяется государственным заказчиком по согласованию с главным распорядителем средств соответствующего бюджета в размерах, не превышающих установленных нормативов.

В случае превышения цены риска установленного нормативного значения резерва средств на непредвиденные работы и затраты рекомендуется дополнительно (в объеме превышения) использовать иные способы управления риском – страхование ответственности и риска,

обеспечение контракта, распределение ответственности и риска по контракту, гарантии и поручительство.

3. ОБОСНОВАНИЕ РЕЗЕРВА СРЕДСТВ НА НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РАБОТЫ И ЗАТРАТЫ

Процесс обоснования резерва средств на непредвиденные работы и затраты при определении стоимости строительства с учетом неопределенности и риска включает:

- сбор, анализ и ввод исходных данных, функциональных и параметрических ограничений;
- определение ситуации риска, в том числе определение факторов риска, источников их возникновения и построение общей модели оценки риска;
- идентификацию риска, в том числе стратегический анализ риска, уточнение перечня и установление значимости факторов риска, анализ чувствительности и обоснование параметров модели оценки, статистический анализ параметров модели;
- качественную или количественную оценку риска, включая определение цены риска, проверку устойчивости проекта или оценку соответствия цели проекта, в зависимости от постановки задачи;
- обоснование резерва средств на непредвиденные работы и затраты и, при необходимости, разработку рекомендаций по комплексному управлению риском.

В общем случае обоснование резерва средств на непредвиденные работы и затраты при определении стоимости строительства осуществляется с учетом возможного действия следующих факторов риска:

- проектно-технического;
- ценообразующего;
- контрактного (закупочного);
- производственно-технологического;
- инфляционного.

На этапе идентификации риска должны быть рассмотрены все возможные причины и следствия. Полная идентификация риска является критически важной, потому что факторы и параметры модели оценки риска, которые не были определены, не будут включены в будущий анализ риска.

Параметрами модели оценки риска потребности в дополнительном финансировании по установленным фактора риска приведены в Таблице 1.

Таблица 1.

Параметры модели оценки стоимостного риска

Факторы риска	Параметры модели оценки риска
Проектно-технический	• достоверность сведений, содержащихся в ИРД, полнота и точность исходных данных для проектирования; • соответствие результатов ИИ техническим регламентам; • соответствие ПД требованиям технических регламентов и результатам ИИ; • обоснованность и непротиворечивость требований задания на проектирование; • соответствие видов работ и используемых ресурсов в ВР и на чертежах; • возможность уточнения проектных решений и условий строительства в РД
Ценообразующий	• система ценообразования и применяемые сметные нормативы; • точность и достоверность метода ценообразования; • неучтенные работы и затраты; • квалификация разработчиков СД, смет и сметных расчетов
Контрактный	• неопределенность предмета и условий контракта на момент закупки; • точность и достоверность метода определения начальной (максимальной) цены контракта; • обоснованность способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя); • квалификация поставщика (подрядчика, исполнителя); • надежность поставщика (подрядчика, исполнителя), его способность выполнить требования контракта
Производственно-технологический	• соответствие технологии производства работ требованиям ПД; • соответствие способов производства работ принятым проектным решениям; • возможность невыполнения работ в срок; • возможность уточнения проектных решений в ходе строительства; • соответствие фактически применяемых ресурсов, материалов, машин и механизмов принятым проектным решениям
Инфляционный	• индекс инфляции, отражающий изменение стоимости во времени

Источник: Составлена авторами

На следующем шаге алгоритма в зависимости от цели оценки и степени неопределенности параметров модели производится качественная или количественная оценка риска, которые отличаются достоверностью оценки цены риска и обоснованностью резерва средств на непредвиденные работы и затраты

Количественная оценка риска осуществляется методом интегральных сверток условных дискретных распределений по отдельным факторам риска, который применим для определения функции риска при любой известной информации о неопределенности параметров модели в виде (Графика 1):

$$R_{pdf}(\hat{C}) = P\left\{ \hat{C}_{str} \geq C \right\}, \qquad (1)$$

где

$R_{pdf}(\hat{C})$ - дискретная функция риска; характеризует вероятность того, что случайная величина фактической стоимости строительства C_{str} превысит или окажется равной стоимости строительства C без учета резерва средств на непредвиденные работы и затраты.

Далее при заданной степени риска осуществляется проверка соответствия цены риска цели проекта и в случае достижения цели проекта в рассматриваемых условиях его реализации определяется резерв средств на непредвиденные работы и затраты.

Решением задачи распределенной оценки риска является ожидаемое значение цены риска $p=C_{str}-C$ и соответствующая степень риска $r_p=R(C,p)$.

В случае если полученная цена риска находится в пределах установленного лимита (2% для объектов капитального строительства непроизводственного назначения; 3% для объектов капитального строительства производственного назначения) резерв средств на непредвиденные работы и затраты устанавливается в объеме цены риска.

В случае превышения цены риска установленных лимитов резерва средств на непредвиденные работы и затраты либо производится воздействие на риск и повторная оценка риска либо дополнительно (в объеме превышения цены риска установленного лимита) применяются другие способы управления риском (страхование риска, банковская гарантия, обеспечение контракта).

Графика 1. Параметры модели оценки стоимостного риска
Источник: Составлена авторами

Выходными данными модели оценки риска являются:
- дискретная функция риска;
- цена риска;
- величина резерва средств на непредвиденные работы и затраты;
- рекомендации по дополнительным способам управления риском.

Оценка риска служит основанием для обоснования резерва средств на непредвиденные работы и затраты, составления повторного отчета о риске и отражения полученных результатов в карте риска.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам проведенного исследования выявлены тенденции развития ценообразования и стоимостного инжиниринга в строительстве и недвижимости, обусловленные несоответствием существующей системы ценообразования и сметного нормирования рыночным условиям, используемым ресурсам и инновационным технологиям строительного производства.

Выполнен анализ основных направлений развития в сфере управления стоимостью инвестиционно-строительных проектов в условиях неопределенности и риска потребности в дополнительном финансировании строительства, возникновение которого при ограниченных ресурсах приводит к существенным экономическим потерям в виде прямого ущерба или убытков. Раскрыты возможности управления

риском потребности в дополнительном финансировании на этапе проектной подготовки капитального строительства при составлении смет и сметных расчетов.

Определение стоимости строительства с учетом неопределенности и риска будет способствовать повышению достоверности определения сметной стоимости объектов транспортной инфраструктуры.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. AACE International, (2017). *VI российский бизнес-форум по стоимостному инжинирингу*. [online]. [2017-10-20]. Доступен: http:// www.aace.pro/.

2. ОПАРИН, С. Процессно-ориентированная концепция управления рисками в экономике // *Управление рисками в экономике. Труды научно-практической конференции с международным участием РИСК'Э-2016 / под ред. С.Г. Опарина*. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. С.18-26.

3. ОПАРИН, С., СТАСИШИНА-ОЛЬШЕВСКАЯ, А., (2017). Анализ тенденций развития ценообразования и стоимостного инжиниринга в градостроительной деятельности // *Conference Proceeding Volume II BUSINESS ECONOMICS / XV International Scientific Conference «MANAGEMENT AND ENGINEERING '17». Days of Science at Tu-Sofia*. Sozopol, Bulgaria, стр.726-732.

4. ОПАРИН, С.Г, КАЧАЛОВ, Р.М., (2016). О научно-практической конференции «Управление рисками в экономике: проблемы и решения» // *Экономическая наука современной России*, № 4 (75) 2016, стр. 151-155.

5. ОПАРИН, С.Г., БОБРОВ, А.И., СТАСИШИНА-ОЛЬШЕВСКАЯ, А.Е., (2017). *Итоговый отчет о НИР «Разработка ОДМ «Рекомендации по применению ресурсного метода определения стоимости строительства в дорожном хозяйстве» / научный рук. С.Г. Опарин*. М.: Федеральное дорожное агентство (Росавтодор), 25 стр.

6. ОПАРИН, С.Г., ЛЕОНТЬЕВ А.А., КАЗАКУ Е.В., СТАСИШИНА А.Е., (2016). Методология управления риском потребности в дополнительном финансировании при составлении смет на строительство в дорожном хозяйстве ресурсным методом // *Управление рисками в экономике: проблемы и решения. Труды научно-практической конференции с международным участием / Под общ. ред. С.Г. Опарина*. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, стр. 26-38.

7. OPARIN, S., CHEPACHENKO, N., YUDENKO, M., (2016). Problems in cost estimate formation for construction industry. *CBU International Conference Proceedings «Innovations in science and education.* Czech Republic Central Bohema University, Prague. Vol 4, PP. 179-186.

FORMATION OF THE LANDSCAPING SYSTEM OF RESIDENTIAL COMPLEXES OF CITIES

Nikolikhina Svetlana, Ph.D., Assoc. Prof.
Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University, Russia

Abstract: *The article is devoted to the formation of the landscaping system of residential complexes of cities. Actuality of this issue is related to the fact that housing at the present stage is not considered comfortable if the territory adjacent to the building is not landscaped in accordance with the requirements that meet today's population needs. The article considers the concept of "landscaping", describes the complex of measures for the landscaping of residential complexes and refers to the assessment of the effectiveness of decisions taken on the landscaping.*

Key words: *Complex of measures; Efficiency; Landscaping; Residential complexes*

JEL code: *R22*

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЛАГОУСТРОЙСТВА ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ ГОРОДОВ

Доц., к. э. н. Светлана Николихина
Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Россия

Резюме: *Статья посвящена формированию системы благоустройства жилых комплексов городов. Актуальность данного вопроса связана с тем, что жилье на современном этапе не считается комфортным, если территория, прилегающая к зданию, не благоустроена в соответствии с требованиями, отвечающими современным потребностям населения. В статье рассматривается понятие „благоустройство", описывается комплекс мер по благоустройству жилых комплексов и дается оценка эффективности принимаемых решений по благоустройству.*

Ключевые слова: *Благоустройство; Жилые комплексы; Комплекс мероприятий; Эффективность*

Главной и основной целью градостроительной политики является формирование благоприятной и комфортной среды жизнедеятельно-

сти. Градостроительная политика осуществляется в границах жилых территорий органами государственной власти РФ, отдельных субъектов РФ и органами местного самоуправления.

В настоящее время в России 1 100 городов. За более чем тысячелетнюю историю нашего государства происходили кардинальные изменения в его составе, хозяйственном облике, в размещении производительных сил. Но неизменной во всех этих процессах оставалась выдающаяся роль городов – главных фокусных точек социально-экономического развития и административно-территориального устройства страны, чье побудительное влияние распространялось на тяготеющие к ним территории (Минрегионразвития РФ 2011: 13).

На современном этапе особенно актуально стоят задачи в области комплексного благоустройства территорий. Вопросы комплексного благоустройства всегда решаются совместно с градостроительными, архитектурными, техническими аспектами. Все данные объединенные вместе играют большое значение для создания высоких архитектурно-художественных, функционально-планировочных, социально-бытовых, санитарно-гигиенических и экологических качеств городских территорий в целом, и в том числе территорий жилой застройки. Жилье на современном этапе не считается комфортным, если территория, прилегающая к зданию, не благоустроена в соответствии с требованиями, отвечающими сегодняшним потребностям населения. Все идеи и в том числе, основные по вопросу комплексного благоустройства, прорабатываются в проектах детальной планировки жилых территорий, а непосредственно решения, особенности, объемы, стоимость – это уже в проектах застройки различных жилых комплексов. При проведении реконструкции, модернизации зданий и сооружений, а также в период непосредственной эксплуатации зданий, сооружений, комплексов можно встретить нарушения действующих нормативов и стандартов, которые затрагивают вопросы, связанные с благоустройством, что всегда приводит к снижению качества среды проживания населения. Надо отметить, что в начале XXI века достаточно большие площади жилищного фонда российских городов, и в том числе благоустройство придомовых территорий относятся к морально устаревшим, не отвечают современным требованиям: социально-бытовым, санитарно-гигиеническим и экологическим.

Обычно выделяют в современном городе следующие структурно-планировочные образования жилых территорий: участки жилой и смешанной застройки; кварталы (группы) жилой и смешанной жилой застройки; микрорайоны; жилые районы.

Разный подход для организации системы внешнего благоустройства, эксплуатации и содержания различных типов жилых территорий определяют различия функционально-планировочной организации данных территорий.

Основные структурно-планировочные образования жилых территорий и их характерные черты приведены в таблице 1.

Таблица 1.

Структурно-планировочные образования жилых территорий

Основные структурно-планировочные образования жилых территорий	*Характерные черты*
Участки жилой и смешанной жилой застройки	Располагаются в центральных районах городов с исторической застройкой. Встречаются на территориях общественных центров и примагистральных территориях. Размер территорий не более 1га. Данные территории по функциональности разделяют на застроенную часть и придомовую, в которую входят: территория зеленых насаждений с площадками для игр и отдыха; спортивные площадки; стоянки для временного хранения автомобилей, гаражи-стоянки; подъезды к зданиям
Группы (кварталы) жилой и смешанной застройки	Могут быть представлены и как первичные структурные планировочные элементы в составе микрорайонов на небольших (до 500 га) межмагистральных территориях. Формируются аналогично участкам жилой и смешанной жилой застройки. Располагаются в центральных районах городов, в общественных центрах, примагистральных территориях; преимущественно застроены жилыми зданиями довоенного периода или реконструированными и модернизированными зданиями. Застройка располагается вдоль красных линий прилегающих улиц по всему периметру кварталов центральных районов города. Размер жилых групп не более 8-10 га.
Жилые микрорайоны и районы	Современная форма функционально-планировочной организации территорий жилой застройки селитебной зоны города. Формируются на межмагистральных территориях площадью от 500 до 1000 га. Жилая застройка:

	типовые жилые здания различных серий массового строительства. Площадь территории *жилого микрорайона* не более 30 га. Включает в себя: группы жилой и смешанной застройки; участки школ; объектов культурно-бытового и повседневного обслуживания; коммунальных объектов; сады, скверы и прочие территории с зелеными насаждениями; гаражами-стоянками, улицами и проездами. Территория *жилого района* в среднем 60-75 га, но в крупных и крупнейших городах может быть 250га. В жилом районе предусмотрено выделение: микрорайонов и территорий общего пользования с участками объектов периодического пользования; спортивных и коммунальных сооружений; зеленых насаждений районного значения (парки, скверы, бульвары); гаражей-стоянок; улицы; площади; автомобильные стоянки.

Источник: [Составлено автором]

На современном этапе при интенсивном социально-экономическом развитии городов, изменениях планировочной структуры вопросы решения внешнего благоустройства необходимо решать на высоком научно-техническом и художественном уровне. Важно учитывать социальные процессы, которые происходят в пределах жилых территорий, чтобы все факторы сопоставить вместе и направить для достижения главной цели – создания комфортной среды жизнедеятельности.

Перечислим составляющие, которые определяют практические градостроительные требования к структуре внешнего благоустройства:

- потребность новых форм организации досуга населения, устройство открытых пространств в жилых районах, микрорайонах, кварталах, жилых группах, отдельных участках жилой застройки;
- учет демографического состава населения, степени его подвижности, устройство свободного времени, видов всевозможной деятельности, качественных показателей жилищного фонда при планировании зонирования и благоустройства территории жилой застройки;
- выбор номенклатуры составных частей благоустройства и влияние их взаимосвязей с учетом ландшафта местности, природно-климатических условий, градостроительной составляющей и расположение жилых территорий по отношению к другим функциональным эле-

ментам плана города;
- улучшение санитарно-гигиенического, экологического состояния территории жилой застройки на этапах строительства, реконструкции и эксплуатации.
В понятие «благоустройство» входит комплекс мероприятий по инженерному, социально-бытовому, внешнему и экологическому благоустройству. Состав мероприятий по благоустройству жилых территорий приведен в таблице 2.

Таблица 2.

Мероприятия по благоустройству жилых территорий

Вид благоустройства	*Комплекс мероприятий*
Инженерное благоустройство	*Инженерная подготовка*: защита территории от неблагоприятных природных воздействий. *Инженерное оборудование:* искусственное освещение
Социально-бытовое благоустройство	Обеспечение жилых территорий социально-значимыми объектами приближенного (первичного) и повседневного культурно-бытового обслуживания населения.
Внешнее благоустройство	Создание, содержание и ремонт системы озеленения территории, транспортных и пешеходных коммуникаций, малых архитектурных форм, игрового и спортивного оборудования, садово-парковой мебели

Источник: [Составлено автором]

В зависимости от размеров и формы открытых пространств жилых территорий определяется состав и размещении е планировочных и объемных элементов. Осуществляется выбор площадок различного назначения: спортивного, игрового, для активного и спокойного отдыха взрослых и детей. Помимо площадок подбирают хозяйственные и планировочные элементы: пешеходные аллеи, бульвары, оздоровительные и прогулочные маршруты, велосипедные дорожки. В современной жилой застройке особое внимание отводится объемным элементам благоустройства, которые делятся на три группы:
1. Культурно-бытового назначения (беседки для отдыха, навесы от дождя, павильоны, киоски).
2. Торгового назначения (летние небольшие кафе, павильоны и киоски по продаже продуктов первой необходимости, печатной продукции).

3. Транспортного назначения (навесы и павильоны на остановках).
Учитывая микрорайонный принцип организации территорий, наличие открытых пространств позволяет учитывать при создании потребности населения: социально-бытовые, физкультурно-оздоровительные, рекреационные и другие, с выделением комплексных общественных пространств. На таких территориях возможно обустройство пространства средствами ландшафтной архитектуры – создание водоемов, крупных массивов зелени, каскадов прудов, искусственного рельефа и т.п.
Единые комплексы функционально совместимых элементов благоустройства в жилищных комплексах включает следующие планировочные компоненты: площадки для отдыха (настольные игры, тихий отдых, кратковременный отдых); детские игровые площадки (для детей различных возрастных групп: 7-12 лет, 4-6 лет, до 3 лет); комплексные общественные пространства многофункционального назначения (для разных возрастных групп населения), создание возможно при наличии территории; площадки хозяйственного назначения (контейнерные площадки); участки территории для выгула собак; парковочные места для автомашин; велопарковки.
В последние годы ученые активно и многосторонне изучают экологическое состояние насаждений в крупных городах, как одного из факторов улучшения качества городской среды (Бухарина и др. 2012: 6).
Максимально жесткие требовании должны быть применены в отношении новых домов, при строительстве которых также необходимо и обязательно и использование энергосберегающих технологий и материалов, что должно быть оформлено законодательно и проверено соответствующими органами власти (Николихина и Лисицына 2017: 60).
Важное значение отводится организации движения транспорта и пешеходов: пешеходные дорожки должны так располагаться, чтобы обеспечить кратчайшие и удобные подходы от подъезда к остановкам общественного транспорта, школам, садам, магазинам, т.е. в направлениях основных путей движения пешеходов; сеть внутриквартальных проездов планируется с учетом обеспечения удобной транспортной связи жилых и общественных объектов с прилегающими магистралями городских улиц и дорог и противопожарными требованиями.
Оценить эффективность принятых решений по благоустройству можно, сравнив их соответствие с нормативными показателями, которые обеспечивают:

- наиболее полное и емкое предоставление услуг в части социально-бытового благоустройства;
- перечень малых архитектурных форм и составляющих планировочных элементов, размеры этих элементов, их доступность;
- требуемое экологическое и санитарно-гигиеническое состояние.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. БУХАРИНА, И., ЖУРАВЛЕВА, А., БОЛЫШОВА, О. (2012) *Городские насаждения: экологический аспект.* Ижевск: Удмуртский университет», стр. 5-134.

2. МИНРЕГИОНРАЗВИТИЯ РФ, (2011). *Научные и практические аспекты формирования городских агломераций : сборник материалов по проблемам развития городских агломераций в странах СНГ к научно-практической конференции 18 ноября 2011 г.* [online]. [10-09-2017.]. Доступен: http://www.e-gorod.ru/Documents/meropr/2011_11_18_semenar_konf/sbornik_konf_2011_11_18.pdf.

3. НИКОЛИХИНА, С., ЛИСИЦЫНА, Ю. (2017). Снижение энергопотребления в многоквартирных домах жилищного фонда Российской Федерации: проблемы и пути решения. *Микроэкономика,* № 2, стр. 59-62.

COMPETITION AND COOPERATION - TWO FORMS OF COMPETITIVE INTERACTION IN CONSTRUCTION

Nadezhda Polovnikova, Ph.D., Assoc. Prof.
Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University, Russia

Abstract: *In today's business conditions, companies can not provide themselves with competitive advantages and increase business efficiency, only by reducing costs, so other means come to the fore. One of them is long-term cooperation with other business entities, which is of strategic importance and turns into an intangible resource that is difficult to copy by competitors. This method is equally important for construction, in which a lot of participants are involved, on the effectiveness of their interaction timely and high-quality construction of buildings and structures depends. This article is devoted to the competitive interaction of participants in the investment and construction process. In the article two forms of competitive interaction in construction are considered - competitiveness and cooperation. The disadvantages of the company's orientation only to compete with other market participants are presented. Also in this paper the concept of cooperation as the most significant ideology of business in a competitive environment, allowing to reduce production and transaction costs, to develop the innovative potential of enterprises is substantiated.*

Keywords*: Building; Competitiveness; Cooperation; Interaction; Rivalry*

JEL code: *F15; L14; L24; L74*

СОПЕРНИЧЕСТВО И СОТРУДНИЧЕСТВО - ДВЕ ФОРМЫ КОНКУРЕНТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Доц., к. э. н. Надежда Половникова
Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Россия

Резюме: *В современных условиях хозяйствования компании не могут обеспечить себе конкурентные преимущества и повысить эффективность бизнеса, только за счёт снижения издержек, поэтому на первый план выходят другие способы. Одним из них является длительное сотрудничество с другими бизнес-субъектами, имеющее стратегическое значение и превращающееся в нематериальный ресурс, трудно поддающийся копированию конкурентами. Не менее важен этот способ и для строительства, в*

котором задействовано множество участников, от эффективности взаимодействия которых зависит своевременное и качественное возведение зданий и сооружений. Данная статья посвящена конкурентному взаимодействию участников инвестиционно-строительного процесса. В статье рассмотрены две формы конкурентного взаимодействия в строительстве – соперничество и сотрудничество. Представлены недостатки ориентации компании только на соперничество с другими участниками рынка. Так же в данной работе обоснована концепция сотрудничества, как наиболее значительной идеологии бизнеса в условиях конкурентной среды, позволяющей снижать производственные и трансакционные издержки, развивать инновационный потенциал предприятий

***Ключевые слова**: Взаимодействие; Конкурентоспособность; Соперничество; Сотрудничество; Строительство*

ВВЕДЕНИЕ

В строительстве задействовано множество участников от эффективности взаимодействия которых зависит своевременное и качественное возведение зданий и сооружений, т.е. решение целого комплекса задач, связанного с развитием инфраструктуры, созданием комфортных условий проживания, созданием жилых, социальных и промышленных объектов.

В данной статье мы остановимся на конкурентном взаимодействии участников инвестиционно-строительного комплекса, двух его формах соперничестве и сотрудничестве.

1. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Для начала рассмотрим само понятие взаимодействие.

Взаимодействие – это способ осуществления связей и отношений, предполагает наличие не менее двух субъектов, самого процесса взаимодействия, условий и факторов его реализации. Как философская категория оно отражает процессы воздействия различных объектов друг на друга, их взаимную обусловленность, изменение состояния, взаимопереход, а также поглощение одним объектом другого (Прохоров 1971).

Взаимодействие является сложным, динамическим, многогранным и непрерывным процессом – это вид непосредственного или опосредованного внешнего или внутреннего отношения, связи.

Оно как способ осуществления связей и отношений, предполагает:

- наличие не менее двух участников, являющихся субъектами взаимодействия и выполняющих соответствующие функции;
- наличие самого процесса взаимодействия, условий и факторов его реализации
- общность целей и задач всех участников, так как различные цели приводят к отсутствию смысла взаимодействия;
- согласованность действий всех участников взаимодействия во времени.

В строительстве взаимодействие между участниками инвестиционно-строительного проекта, осуществляется на различных его этапах, от проектирования и строительства до ввода в эксплуатацию. При этом количество участников взаимодействия и их роли весьма различны. Так на проектной стадии происходит взаимодействие застройщика, проектных, изыскательских организаций, органов местного самоуправления муниципального образования; федеральных и региональных органов исполнительной власти. Взаимодействие данных участников обусловлено необходимостью реализации на данной стадии ряда основных мероприятий, установленных действующим законодательством Российской Федерации:

- разработки проектной документации для строительства;
- получения большого количества исходно-разрешительных документов;
- согласования различных частей проектной документации с профильными государственными органами, как федерального, так и регионального уровней;
- проведение экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий;
- утверждения проектной документации инвестором;
- получения разрешения на строительство (Стрижов & Кудинкин, 2014).

Взаимодействие на стадии строительства и ввода объекта в эксплуатацию так же охватывает довольно большой круг участников: застройщик, контрольно-надзорные органы федерального и регионального уровней; региональные органы исполнительной власти; строительные подрядные организации; компании-поставщики оборудования и стройматериалов, общественными организациями и населением проживающем в районе застройки. Взаимодействие между ними обусловлено необходимостью своевременного и качественного строительства объекта в рамках установленных сроков и бюджета инвестора, а также реализацией ряда обязательных мероприятий,

установленных действующим российским законодательством, в т. ч.:
- проведения государственного строительного надзора;
- получения заключения о соответствии построенного объекта требованиям технических регламентов и утвержденной проектной документации, а также разрешения на ввод объекта в эксплуатацию;
- регистрации промышленных объектов в реестре опасных производственных объектов, а также постановки его на государственный кадастр недвижимости; регистрации прав на недвижимое имущество и т.д. (Стрижов & Кудинкин 2014).

Наибольший интерес с точки зрения возможности влияния на процесс взаимодействия и получение от этого процесса конкурентные преимущества, представляет процесс взаимодействия подрядной строительной организации с другими участниками инвестиционно-строительного процесса. При этом сам процесс рассматривается как целенаправленная деятельность всех участников (заказчика-застройщика, проектных, генподрядных и субподрядных строительных организаций, предприятий стройиндустрии, плановых и финансирующих органов, обеспечивающих хозяйств и др.) по созданию объекта, предусматривающая развертывание строительства, возведение зданий и сооружений запроектированными темпами и ввод в действие производственных мощностей и других объектов в эксплуатацию в заданные сроки с высокими технико-экономическими показателями и требуемым качеством строительно-монтажных работ. (Половникова 2012). Каждый участник инвестиционно-строительного процесса преследует собственные цели и интересы. Конфликт интересов вынуждает стороны работать в атмосфере антагонизма и взаимных подозрений. То есть, процесс взаимодействия между участниками инвестиционно-строительного комплекса рассматривается преимущественно с точки зрения соперничества.

Соперничество, свойственно и конкурентам, в данном случае участники инвестиционно-строительного комплекса бояться за ресурсы поставщиков, деньги инвесторов, покупателей для увеличения прибыли - все это приводит к расходу значительных средств, сил и времени, снижению темпов экономического развития производств и видов экономической деятельности в целом и регионов, и государства, так как конкурентная борьба, направленная на подавление и уничтожение конкурентов, не способствует развитию в длительном периоде, а приводит к снижению объемов выполненных и реализованных работ, расходу дополнительных средств, снижению эффективности производства, уходу слабых производителей с рынка, а в ряде случа-

ев вытеснению с рынка малых и средних предприятий.
В то время как, взаимодействие в конкурентной среде (конкурентное взаимодействие) – процесс воздействия участников взаимодействия друг на друга, должен состоять не только из сопернической, но и сотруднической составляющей. А от преобладания той или иной составляющей будет зависит изменение их состояния - развитие это будет или разрушение.
Рассмотрим более подробно преимущества сотрудничества для участников инвестиционно-строительного процесса.

2. РОЛЬ СОТРУДНИЧЕСТВА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОБНОСТИ УЧАСТНИКОВ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

В XXI веке концепция сотрудничества открывает новые возможности, отношения сотрудничества превращаются в решающий фактор успеха. Вопрос о сотрудничестве и его перспективах возникает в случае проблем с реализацией стратегических планов и при стремлении компании к росту. Концепция сотрудничества привнесена в бизнес японскими кейретсу (холдинговыми объединениями). Данная форма взаимодействия является созидающей, и ее цель - получение синергетического эффекта. Задачи же сотрудничества могут быть весьма различными это и:
- распределение инвестиционных рисков, диверсификация технических рисков, снижение политических рисков в международных проектах,
- сокращение сроков реализации проектов,
- образование пула комплементарных знаний,
- осуществление инноваций,
- создание и использование новых материалов и технологий,
- расширение портфеля товаров, работ, услуг за счет их соединения,
- возможность объединения усилий при реализации НИОКР,
- снижение трансакционных издержек.

Путём сотрудничества можно реализовать различные намерениям, оно дает возможность соединить ресурсы без слияния партнеров.
Но чтобы добиться желаемого качества взаимодействия необходим поэтапный подход к развитию отношений в сотрудничестве. Этапов может быть много, но четыре являются обязательными:
- правильный выбор партнёра или партнёров;
- выбор единой системы оценок для эффективного управления;
- налаживание комплексного планирования;

- формирование общих для всех сотрудничающих сторон целей и ценностей ради общего выигрыша.

Сотрудничество, как любая другая программа изменений, нуждается в скорых победах, для убеждения сторон в правильности избранного пути.

Система оценок совместной работы партнёров несколько отличается от модели, применяемой для отдельной компании, так как сфокусирована на решении значительно более узких задач. Наиболее эффективной чаще всего оказывается каскадная модель оценки, основанная на двух-трёх стратегических параметрах, которыми выражается цель сотрудничества, главное, чтобы все стороны трактовали эти параметры одинаково и получали их из одного источника. Но здесь есть и свои трудности, обусловленные необходимость согласования общих стандартов, технологической интеграции, соблюдение конфиденциальности и проблемы выбора.

Таким образом, сотрудничество требует постоянного мониторинга со стратегических и операционных позиций, понимание того - оправдывает ли масштаб взаимодействия применения моделей сотрудничества и действительно ли партнёры выполняют все соглашения, так как партнёры - уже не просто дополнительные игроки на хорошо знакомом поле, но являются средством выхода на новые инновационные рынки.

Тема сотрудничества должна являться ключевой для любой стремящейся к росту компании, наращивание собственных способностей, обретение ресурсов, инновационности и географического присутствия через партнерское сотрудничество - единственный путь. Преимуществом является возможность агрегации и интеграции. Сотрудничество дает возможность соединить ресурсы без слияния партнеров. При этом не должно быть явного стремления партнеров к доминированию друг над другом. Оно должно строиться на взаимном уважении, сохранении индивидуальности и взаимном признании интересов сторон.

Различают четыре базовые модели сотрудничества между компаниями (Карделл 2005):

- сотрудничество по цепи поставок, целью которого является отказ от не эффективных видов деятельности, эффективное взаимодействие со стратегическими поставщиками, возможно и партнерство с конкурентами, и конкуренция с партнерами;
- сотрудничество на основе способностей, когда партнёры работают на повышение эффективности существующих форм деятельности,

но активность компании не расширяется;
- сотрудничество на основе предложений, основан на предложении потребительскому обществу нового продукта или услуги, при этом происходит расширение сферы деятельности, в этом плане данная модель более уникальна и наиболее часто встречается;
- конкурентное сотрудничество - проторяет себе дорогу на рынок лучшими продуктами или услугами, за счёт этого предопределяется рост компании.

Для строительного комплекса характерно сотрудничество (кооперирование) «по вертикали» данный вид сотрудничества позволяет объединить финансовые возможности участников, а также компетенции сотрудников и снизить неопределённость и финансовый риск. Он позволяет осуществить:
- экономию на трансакционных издержках, связанных с подготовкой и заключением контракта. По мнению ученых это прямая экономия, так как снижаются затраты связанные с ведением переговоров и подготовкой контрактов;
- улучшить информационного обмена между участниками взаимоотношения, что позволит повысить эффективность взаимодействия, в том числе за счет совместного поиска информации о ценах и качестве материалов, снижения степени асимметричности информации о качестве материалов поставщиков и повышения эффективности управления производством на всех стадиях создания строительной продукции;
- способствует снижению неопределённости у поставщиков, которые зная о дальнейшем сотрудничестве стремятся к интенсивным инвестициям в своё производство, позволяющим снижать издержки на производство
- создает стимулы по снижению затрат на сырьё и полуфабрикаты, улучшению материальных потоков на различных этапах технологической цепочки, снижению или устранению простоев, минимизация издержек на закупку и хранение материалов, снижению затраты на управление запасами (Третьяк 2011).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении отметим, что эффективность взаимодействия участников инвестиционно-строительного процесса, прочность и долгосрочность партнерства зависит от различных факторов, таких как:
- доверие и приверженность взаимоотношениям, баланс целей и система ценностей, разделяемая всеми участниками взаимодействия,

- умения координировать взаимодействия и качество коммуникаций между участниками взаимодействия,
- способность к разрешению конфликтов путем совместного решения проблемы и эффективность управления взаимоотношением с партнерами,
- не менее важную роль играет и наличие взаимных инвестиций и взаимных связей.

Данная деятельность направлена на получение долгосрочного эффекта. Продуманные и выстроенные взаимоотношения могут стать ядром расширенного предприятия, состоящего из целой группы компаний. Эффективное взаимодействие позволяет строить и реализовывать стратегические планы и способствует более грамотному развитию региона и страны в целом.

Чтобы выстроенные взаимоотношения обеспечивали достижение намеченных целей, для этого необходим постоянный мониторинг со стратегических и операционных позиций, понимание того оправдывает ли масштаб взаимодействия применение модели сотрудничества и действительно ли партнер или партнеры выполняют свои обязательства.

В настоящее время компании не могут отказываться от сотрудничества и быть плохими партнерами, то есть компании которые не уделяют достаточного внимания отношениям с партнерами, как минимум, теряют массу благоприятных возможностей в худшем случае снижают финансовую эффективность.

Выбрать форму взаимоотношений и минимизировать возможные потери помогает структурный анализ, однако, это только первые шаги.

Конкурентная борьба приводит к снижению объемов выполненных и реализованных работ, расходу дополнительных средств, снижению эффективности производства, уходу слабых производителей с рынка, а в ряде случаев и малых и средних предприятий. По закону единства и борьбы противоположностей борьба должна уравновешиваться противоположностью, в качестве которой выступает сотрудничество. Отношение сотрудничества по определению являются стратегическими. Наличие потребности в сотрудничестве должно быть предопределено ещё и тем, что существует хотя бы одна внешняя организация, способная удовлетворить эту потребность быстрее, лучше или дешевле чем сама компания. Одним словом формируется ландшафт глобального консолидированного и технологически связанного мира и выбор компании в данных условиях разнообразен, есть большие возможности и не меньшие риски.

В настоящее время в конкурентной борьбе побеждает тот, кто нашел оптимальное соотношение между соперничеством и сотрудничеством с другими компаниями на рынке и полагается в своей деятельности на опыт и знания других.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. КАРДЕЛЛ, С., (2005). Стратегическое сотрудничество: креативный бизнес-курс. М.: ФАИР-ПРЕСС, стр. 256.
2. ПОЛОВНИКОВА, Н.А., (2012). Конкурентное взаимодействие между участниками инвестиционно-строительного комплекса. *Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика.* №6. Стр. 212-214.
3. ПРОХОРОВ, А. М., (1971). Взаимодействие. М.: Большая советская энциклопедия. т. 5, стр. 7.
4. СТРИЖОВ, С.А., КУДИНКИН, С.И., (2014). Пути повышения эффективности взаимодействия компании с заинтересованными сторонами при реализации инвестиционно-промышленных проектов. *Управление экономическими системами*. №12. [online]. [дата 25 сентября 2017]. Доступен: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3242
5. ТРЕТЬЯК, В.П., (2011). Кластеры предприятий. Москва, стр. 392.

PROPRIETARY COMPLEXES AS THE BASIS OF IMPROVING COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Tatyana Filippova, Ph.D., Assoc. Prof.
Dmitry Makeenko, Master
Bryansk State Engineering-Technological University, Russian Federation

Abstract: *Given the modern factors of competitiveness, from our point of view it is important to pay attention to such as the property complex of the contractor. This is due to the fact that it will be possible to characterize resource capabilities of construction organizations performing construction and Assembly works of a certain volume in front of the competitors. Thus, it will be possible to mitigate the disadvantages of conventional classifications to the assessment of competitive advantages of construction companies and to focus on the characteristics of the activities of contractors, namely: the location of construction sites, the deadlines. It is proposed to consider as a result of practical activities, applicable to specific types of transactions as part of choice-making with the aim of obtaining income from real estate ventures. In this case, the evaluation of the efficiency of real estate management it is proposed to implement in terms of quantity, proceeds of proceeds of real estate transactions, usually in the form of lease (sublease) all fees, income from the alienation of property, the implementation of investment projects with the purpose of including in the cash flow when performing construction and installation works.*

Keywords: *A level of competitiveness of construction organizations; Factors of competitiveness; Property complex*

JEL code: *L74, M21*

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Доц., к. э. н. Татьяна Филиппова
Магистр Дмитрий Макеенко
ФГБОУ ВО „Брянский государственный инженерно-технологический университет“, Российская Федерация

Резюме: *Учитывая современные факторы конкурентоспособности, с нашей точки зрения важно обратить внимание на такой, как имущественный комплекс подрядчика. Это связано с тем, что появится возможность охаракте-*

ризовать ресурсные возможности строительной организации по выполнению строительно-монтажных работ определенного объема перед конкурентами. Таким образом, появится возможность сгладить недостатки традиционно применяемых классификаций к оценке конкурентных преимуществ строительных предприятий и акцентировать внимание на особенностях деятельности подрядчиков, а именно: месторасположение строительных объектов, сроки выполнения работ. Это предлагается учесть в результате практических мероприятий, применимых к конкретным видам сделок в рамках выбора управленческих решений с целью получения дохода от недвижимости предприятия. В данном случае оценка эффективности управления недвижимым имуществом предлагается осуществлять по количественным показателям вырученных доходов от операций с недвижимостью, как правило, в виде арендной (субарендной) платы, доходов от отчуждения имущества, реализации инвестиционных проектов с целью вовлечения в денежный оборот при выполнении строительно-монтажных работ.

Ключевые слова: *Имущественный комплекс; Уровень конкурентоспособности строительных организаций; Факторы конкурентоспосбности*

ВВЕДЕНИЕ

Все экономические субъекты сталкиваются с некоторыми факторами, сдерживающими их развитие, характерными для всех сфер экономики: быстрой изменчивостью окружающей среды, неопределенностью перспектив развития рынка и отрасли, быстрым технологическим старением продукции и появлением на рынке технологий-конкурентов. Предприятия инвестиционно-строительного комплекса, помимо перечисленного, вынуждены преодолевать сложности в результате усиления конкурентной борьбы. В такой ситуации на результатах деятельности строительной организации может отрицательно сказаться отсутствие должного внимания к вопросам формирования и развития конкурентных преимуществ, отражающих не только финансово- экономические, но и совокупные аспекты успешного функционирования предприятия на рынке подрядных работ, которым является имущесвтенный комплекс организации.

1. АНАЛИЗ ИССЛЕДОВАНИЙ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПООСБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В экономической теории накоплен значительный опыт исследования проблем развития конкурентных преимуществ предприятий (Портер

2006; Фатхутдинов 2005; Философа и Быков 2007). Сравнительный анализ сущностных характеристик категории «конкурентное преимущество» по представленным в отечественной и зарубежной литературе теоретическим подходам позволил нам трактовать его как способность предприятия обладать определенными возможностями, позволяющими противостоять конкурентам. При этом, с одной стороны, состояние конкурентоспособности организации достигается за счет сохранения и развития конкурентных преимуществ, а с другой стороны, сами конкурентные преимущества являются объектом конкуренции и могут достигаться в процессе соперничества с конкурентами. Таким образом, экономическая природа конкурентных преимуществ заключается в том, что они одновременно могут выступать как средством, так и результатом конкурентной борьбы.

В настоящее время учитываются и анализируются преимущественно традиционные конкурентные преимущества строительных предприятий, такие как: снижение себестоимости строительно-монтажных работ, длительный опыт работы на рынке подрядных работ, применение строительных материалов с новыми свойствами, использование прогрессивных технологий возведения объектов и т.д.

Существующее понятие конкурентоспособности в научной литературе трактуется по разному и выделенные в результате анализа мнения различных исследователей категории «конкурентоспособности строительного предприятия» подтверждают сложность и многогранность данного понятия.

М.П.Афанасьев определяет конкурентоспособность строительной организации с точки зрения ресурсной составляющей: как состояние социально-экономической системы, которое характеризуется наивысшей по сравнению с аналогичными системами конечной эффективностью использования имеющихся ресурсов (Афанасьев 2005).

А.А.Ложкин обращает внимание на долю и сектор рынка, которую способно удерживать предприятие, тем самым выделяя факторную составляющую к рассмотрению понятия «конкурентоспособности строительного предприятия» (Силкина 2011).

Конкурентоспособность подрядного строительного предприятия как реальная и потенциальная возможность, в существующих для него условиях, оказывать услуги по строительству объектов более привлекательных для заказчика, чем услуги его конкурентов, определяется в исследованиях Н.А.Половниковой (Половникова 2003).

С экономической точки зрения конкурентоспособность строительной организации отражает ее интеллектуальный и производственно-

технологический потенциал по осуществлению программ строительства объектов при оптимальных затратах финансовых, материальных и трудовых ресурсов (Хан и Иванов 2009).

Анализ существующих подходов к оценке уровня конкурентоспособности позволяет выявить, что на современном этапе исследований не выделено наиболее корректного и целесообразного из них, способного наиболее полно отразить столь комплексное понятие, что представлено в таблице 1.

Таблица 1.

Анализ существующих подходов к оценке уровня конкурентоспособности предприятий

Подход	**Содержание подхода**
Комплексный подход, основанный на частных несистематизированных показателях	Оценка уровня конкурентоспособности производится на основе анализа таких факторов, как: отношение общей стоимости продаж к стоимости материально-производственных запасов, отношение общей стоимости продаж к стоимости нереализованной продукции, объема сбыта, доли в общем объеме производства в стране данного товара и т.д.
Комплексный подход, основанный на частных систематизированных показателях	Оценка уровня конкурентоспособности производится на основе анализа таких факторов, как: восемь основных критериев, позволяющих изучить сильные и слабые стороны предприятия; учет основных групп: финансы, производственный потенциал, и т.д; три критерия: позиция на рынке, производственные возможности, отношении положения продукции на рынке.
Комплексный подход, основанный на сводных несистематизированных показателях	Сводный показатель оценивается на основе пяти относительных частных: объем продаж, доля на рынке, прибыль, рентабельность производства или расчет показателя базируется на двух составляющих: общий показатель конкурентоспособности продукции (товара) и индекса относительной эффективности производства
Комплексный подход, основанный на сводных систематизированных показателях	Сводный показатель основан на произведении групповых показателей конкурентоспособности продукции, технико-экономического состояния и финансовой конкурентоспособности предприятия
Индикаторный подход	Определение двух критериев: экономической и социальной конкурентоспособности

Матричный подход	Основан на концепции жизненного цикла товара и технологии, которая включает стадии внедрения, роста, насыщения и спада
Факторный подход	Выделяют такую группировку факторов по обобщающим критериям, как: рыночная доля; качество продукции; эффективность производственной деятельности; финансовое состояние; организация сбытовой деятельности; масштабы экспорта продукции.
Стратегический рыночный подход в рамках конкурентной стратегии	Успех предприятия обусловлен обращением внимания на рынки сбыта и выбором стратегии лидерства издержек, или лидерства дифференциации.
Стратегический ресурсный подход в рамках конкурентной стратегии	Основан на факторных условиях рынка, которые определяют стратегический успех предприятия в большей степени, чем продукт.
Маркетинговый подход	Учитывается уровень удовлетворения потребностей покупателя
Маркетинговый подход с позиции комплексного подхода	Оценка реализации конкурентных преимуществ за счет более эффективного управления ресурсами с целью удовлетворения потребностей (нужд) всех заинтересованных в деятельности организации сторон.

Источник: (разработка авторов)

2. ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС ПРЕДПРИЯТИЯ КАК НОВОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Имущественный комплекс предприятия - это сочетание различных элементов, органично встроенных в целостный механизм ресурсного потенциала предприятия, определяющих возможности формирования его конкурентных преимуществ (рисунок 1).

Таким образом, существующие недостатки традиционно применяемых классификаций к оценке конкурентных преимуществ строительных предприятий возможно нивелировать использованием системы управления их имущественным комплексом.

В основу предлагаемой системы управления имущественным комплексом предприятия должны быть положены следующие принципы:

1) принцип пообъектного управления, в соответствии с которым основным объектом управления является объект недвижимости из состава имущественного комплекса, т.е. юридически обособленная

часть недвижимого имущества, состоящая из земельного участка и прочно связанных с ним объектов и частей таких объектов, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно;

Фигура 1. Состав имущественного комплекса строительного предприятия

Источник: (Силкина 2011)

2) принцип наилучшего использования, который предполагает такое использование всей совокупности объектов недвижимости предприятия, которое обеспечивает максимизацию получаемого дохода, сокращение затрат в процессе эксплуатации, обоснование выбора варианта использования объекта для определения уровня арендной платы, отчислений в бюджет управляющим недвижимостью и т.д.

3) принцип сбалансированности прав и ответственности в процессе принятия управленческих решений, который предполагает определение условий передачи объектов недвижимости в аренду, сбалансированности между объемом и составом передаваемых прав и ответственностью правообладателя за рациональное использование и сохранность передаваемых объектов недвижимости (Рахман 2000).

При этом изменение и оптимизация структуры имущественного комплекса строительной организации для повышения эффективности использования недвижимого имущества, в первую очередь, будет осуществляться по следующим основным направлениям:

а) передача объектов недвижимости в качестве оплаты уставных ка-

питалов создаваемых подразделений по производству собственных строительных материалов;
б) отчуждение объектов, незадействованных в производственном процессе;
в) интеграция объектов недвижимости, в том числе используемых в производственной деятельности, в процессы социально-экономического развития населенных пунктов посредством таких мероприятий, как их реконструкция (с расширением), надстройка объектов недвижимости, вывод промышленных объектов из центра населенных пунктов и т.д.
г) сокращение числа объектов, используемых предприятиями без достаточных правовых оснований, посредством заключения договоров на их использование.
Практические мероприятия, применимые к конкретным видам сделок в рамках выбора управленческих решений с целью получения дохода от недвижимости предприятия включают:
1) продажу на торгах;
2) аренду (субаренду);
3) взимание стоимости права на заключение договора субаренды земельного участка (помимо арендной платы) при предоставлении объектов под цели реконструкции и/или строительства;
4) постоянный мониторинг ставок арендной платы по договорам аренды на предмет их соответствия рыночным ценам;
5) инвестиционные договоры, заключаемые в отношении недвижимости;
6) формирование уставных капиталов дочерних обществ с обязательным мониторингом происходящих изменений в составе указанного имущества.
Оценка эффективности управления недвижимым имуществом традиционно осуществляется по количественным показателям вырученных доходов от операций с недвижимостью, как правило, в виде арендной (субарендной) платы, доходов от отчуждения имущества, реализации инвестиционных проектов.
Вместе с тем, не только вышеприведенные показатели должны характеризовать эффективность использования имущественного комплекса строительного предприятия. В качестве дополнительных показателей эффективности работы с имуществом предлагается отнести для строительных организаций такие показатели, как:
- качество, достоверность и полнота базы данных реестра имущества;

- степень оформления прав на каждый конкретный объект недвижимости,
- выполнение планов расходов денежных средств, выделяемых на управление имуществом;
- выявление незадействованных в производственном процессе объектов и принятие решений об их дальнейшем использовании;
- доход за 1 кв.м сданных в аренду объектов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, конечная цель повышения конкурентоспособности - это формирование такой структуры имущественного комплекса строительного предприятия, которая позволит учитывать изменения факторов внешней среды и обеспечить достаточный уровень конкурентоспособности предприятию в долгосрочной перспективе.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. АФАНАСЬЕВ М.П., (2005). *Маркетинг: Стратегия и практика фирмы,* Финстатинформ, стр. 220-221.
2. ПОЛОВНИКОВА Н. А.: автореф. дис…канд. экон. наук: 08.00.05 / Н. А. Половникова; С.-Петерб. гос. инженер.-экон. ун-т. - СПб., 2003. – 22 с. – Библиогр.: - 11 назв.
3. ПОРТЕР М., (2006). *Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результат и обеспечить его устойчивость*., Альпина бизнес букс, стр. 15-17.
4. РАХМАН И.А., (2000). Пути повышения конкурентоспособности строительной организации // *Экономика строительства,* № 6. – стр. 31-36.
5. СИЛКИНА Т.Я. Обеспечение конкурентоспособности инновационно активных строительных предприятий на основе изменения структуры их имущественного комплекса : автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Т.Я.Силкина; Брянский гос. ун-т имени И.Г. Петровского» - Брянск, 2011. - 24 с. – Библиогр.: 17 назв.
6. ХАН О.К., ИВАНОВ В.В., (2009). *Управление недвижимостью*, *ИНФРА-М*, стр. 446.
7. ФАТХУТДИНОВ, Р.А., (2005). *Управление конкурентоспособностью организации*, Эксмо, стр. 57-58.
8. ФИЛОСОФА Т.Г., БЫКОВ В.А., (2007). *Конкуренция и конкурентоспособность*, ЮНИТИ-ДАНА, стр.63-65.

AN APPROACH TO OPTIMISING THE FINANCIAL INTERRELATIONS BETWEEN THE ENTREPRENEUR AND THE BUYERS IN THE CONSTRUCTION BUSINESS

Rosen Nikolaev, Ph.D., Assoc. Prof.
Tanka Milkova, Ph.D., Assoc. Prof.
Radan Miryanov, Ph.D., Assist. Prof.
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The growing tendency for presence of a highly competitive environment in every field of business processes does not pass by the Real estate's market and construction business activities too. In this regard, it is necessary to look for all the opportunities that provide competitive advantages to companies operating in this sector. Such advantages might be found in different directions, one of which undoubtedly covers the financial relationships between seller and buyers. This present paper treats one aspect of the financial relationship between an entrepreneur and real estate buyers. An economic-mathematical model is proposed, allowing the optimal pay-out option to be chosen in which the expectations for maximum efficiency of both sides are met.*

Keywords: *Annuities; Construction; Flats; Optimising*

JEL code: *C61*

ЕДИН ПОДХОД ЗА ОПТИМИЗИРАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ПРЕДПРИЕМАЧ И КУПУВАЧИ В СТРОИТЕЛНИЯ БИЗНЕС

Доц. д-р Росен Николаев
Доц. д-р Танка Милкова
Гл. ас. д-р Радан Мирянов
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *Разрастващата се тенденция за наличие на високо конкурентна среда във всяка една сфера на стопанските процеси не подминава и пазара на недвижими имоти и дейностите в строителния бизнес. Предвид това следва да се търсят всякакви възможности, осигуряващи конкурентни предимства на фирмите, функциониращи в този сектор. Такива предимства могат да се търсят в различни направления, като едно от тях неминуемо обхваща финансовите взаимоотношения между продавач и купувачи. В настоящия доклад се разглежда един аспект от финансовите взаимо-*

отношения между предприемач и купувачи на жилищни имоти. Предлага се икономико-математически модел, позволяващ да се избере оптимален вариант за изплащане, при който да са удовлетворени очакванията за максимална ефективност и на двете страни.

Ключови думи: *Жилища; Изплащане; Оптимизиране; Строителство*

ВЪВЕДЕНИЕ

Съвременната икономическа реалност се характеризира с тенденция за непрекъснато нарастваща конкурентна среда във всяка една сфера на стопанските процеси. Станалата типична силно конкурентна среда не подминава и пазара на недвижими имоти и дейностите в строителния бизнес. Това обстоятелство обуславя необходимостта да се търсят всякакви възможности, осигуряващи конкурентни предимства на фирмите, функциониращи в този сектор, с оглед отстояване и разширяване на пазарните им позиции. Такива предимства могат и трябва да се търсят в различни направления, като за това свидетелстват наличните редица научни разработки (Чапаров 2012: 138-190; Николаев & Господинова 2014: 101-110; Йорданова 2014: 32-41). Едно от тези направления обхваща дейностите, осигуряващи финансовите взаимоотношения между продавач (строителен предприемач) и купувачи. С оглед обогатяване на теоретичните разработки посветени на тази проблематика и представяне на някои приложни аспекти в това отношение, в настоящия доклад се разглежда един елемент от финансовите взаимоотношения между строителен предприемач и купувачи на жилищни имоти.

Целта на авторите в настоящия доклад е да предложат икономико-математически модел, позволяващ да се избере оптимален вариант за изплащане на недвижим имот, при който да са удовлетворени очакванията за максимална ефективност и на двете страни в сделката – строителен предприемач и купувачи.

За постигане на тази цел в разработката се предлагат два еднотипни икономико-математически модела, първият от които моделира и оптимизира финансовите взаимоотношения между строителен предприемач и един клиент (купувач), а вторият модел се явява обобщение на първия и обхваща случая, когато се разглеждат взаимоотношенията на строителния предприемач едновременно с всички клиенти. Следва да се направи уточнението, че за целите на настоящата разработка се анализират взаимоотношенията между строителен предприемач и клиентите, закупуващи жилища в конкретна жилищна ко-

операция. Оптималност във финансовите взаимоотношения се търси по отношение на възвръщаемостта на инвестицията на строителния предприемач, което считаме, че е от съществено значение при осъществяването на основните групи дейности, съпътстващи предприемаческия процес (Илиев 2011: 102-103). При конструиране на тези модели авторите се позовават на методите на икономико-математическото моделиране и оптимиране (Атанасов др. 2010) и финансовата математика (Дочев & Николаев & Петков 2010).

1. МОДЕЛ ЗА ОПТИМИЗИРАНЕ ФИНАНСОВИТЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ СТРОИТЕЛЕН ПРЕДПРИЕМАЧ И КОНКРЕТЕН КЛИЕНТ

Един от основните принципи при покупка на жилище, което е в процес на строителство е изплащането му да се извърши с няколко вноски до издаване на Акт 15.

При договаряне на финансовите отношения между строителния предприемач и купувача по-важни са следните моменти:

- общата цена на имота;
- краен срок за издаване на Акт 15;
- брой на вноските (плащанията);
- времеви моменти на плащане;
- обемите на бъдещия паричен поток и др.

От гледна точка на интересите на купувача е важно договорената цена да не се променя и вноските във времето да се увеличават, т.е. в началото дължимите суми да са по-малки. От гледна точка на строителния предприемач може да се каже, че неговата цел е да постигне максималната възможна средногодишна възвръщаемост. С цел оптимизиране на финансовите взаимоотношения, така че и двете страни да бъдат максимално удовлетворени можем да предложим следния икономико-математически модел:

$$\max : y \tag{1}$$

$$\sum_{j=1}^{n} \frac{x_j}{(1+r)^j} \geq P_0 \tag{2}$$

$$\sum_{j=1}^{n} \frac{x_j (1+r)^{n-j}}{(1+y)^n} \geq P_0 \tag{3}$$

$$\sum_{j=1}^{n} x_j = P \tag{4}$$

$$x_j \geq (1+k)x_{j-1},\ j=\overline{2,n} \tag{5}$$

$$x_1 \geq 0 \tag{6}$$

$$y \geq 0, \tag{7}$$

където в модела (1) – (7):

y – средно годишна реализирана доходност за инвеститора (в проценти $100.y$);

x_j – вноската от клиента в j-тия момент ($j=\overline{1,n}$);

$r=\dfrac{p}{100}$, където p е лихвен процент по депозитите в банките;

n – брой плащания, които извършва клиентът;

P_0 – калкулираните планирани разходи от инвеститора, до завършването на жилищния имот на клиента;

P – договорната цена между инвеститора и клиента за жилищния имот;

k – коефициент на увеличението между две съседни плащания ($k \in (0;1)$).

2. МОДЕЛ ЗА ОПТИМИЗИРАНЕ ФИНАНСОВИТЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ СТРОИТЕЛЕН ПРЕДПРИЕМАЧ И ВСИЧКИ КЛИЕНТИ

От гледната точка на удовлетвореността на всички клиенти и максимизиране общата доходност на предприемача, и като обобщение и развитие на модела (1) – (7), предлагаме следния модел:

$$\max : y \tag{8}$$

$$\sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n}\frac{x_{ij}}{(1+r)^j} \geq P_0 \tag{9}$$

$$\sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n}x_{ij}(1+r)^{n-j} \geq P_0(1+y)^n \tag{10}$$

$$\sum_{j=1}^{n}x_{ij} = P_i,\ i=\overline{1,m} \tag{11}$$

$$x_{ij} \geq (1+k)x_{ij-1},\ i=\overline{1,m},\ j=\overline{2,n} \tag{12}$$

$$x_{i1} \geq 0,\ i=\overline{1,m} \tag{13}$$

$$y \geq 0, \tag{14}$$

където в модела (8) – (14)

y – средно годишна реализирана доходност за строителния предприемач (в проценти 100.y);
m – брой клиенти;
n – брой плащания, които извършват клиентите;
x_{ij} – вноска от i-ти клиент в j-ти момент ($i=\overline{1,m}$, $j=\overline{1,n}$);
$r=\dfrac{p}{100}$, където р е лихвен процент по депозитите;
P_0 – калкулираните планирани разходи от строителния предприемач, по завършването на цялата жилищна кооперация;
P_i – договорената цена между инвеститора и i-ти клиент за неговия имот $(i=\overline{1,m})$;
k – коефициент на увеличението между две съседни плащания ($k\in(0;1)$), (може за всеки клиент този коефициент да е индивидуален – k_i, $i=\overline{1,m}$, но е по-справедливо да е един и същ за всички).

3. АПРОБАЦИЯ НА МОДЕЛА ЗА ОПТИМИЗИРАНЕ ФИНАНСОВИТЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ СТРОИТЕЛЕН ПРЕДПРИЕМАЧ И КОНКРЕТЕН КЛИЕНТ

Тук ще бъде демонстриран икономическият ефект от приложението на модела (1) – (7), чрез апробирането му с конкретни примерни числови данни.

Нека строителният предприемач договаря продажбата на конкретно жилище в строяща се жилищна кооперация с купувача при следните условия: цената на жилището е 180 хил. лв., като тази сума трябва да се изплати на четири вноски; първото плащане трябва да се направи веднага, а всяко следващо през шест месеца и по договор за жилищната кооперация трябва да е издаден Акт 15 след година и половина; всяка следваща вноска трябва да е с поне 10% по-висока от предходната; на строителния предприемач му е известно (на клиента – не), че очакваните разходи по построяването на това жилище ще бъдат в размер на 130 хил. лв.

Ако лихвеният процент по депозитите е 0,2% годишно, трябва да бъдат определени размерите на плащанията, така че да бъдат спазени договорните условия и в същото време предприемача да постигне максимална средно годишна доходност.

Нека въведем някои означения:

- x_1, x_2, x_3, x_4 – размерите на паричните вноски (плащанията), като x_1 се заплаща веднага, x_2 – след 6 месеца, x_3 – след 1 година, x_4 – след 1,5 години;

- y – средногодишна доходност за строителния предприемач (100.y – в проценти);
- обща сума на вноските (цена на жилището) $P = 180$ хил. лв.;
- плащанията нарастват поне с 10% всяко следващо, следователно $k = 0{,}1$ и

$$x_i \geq 1{,}1x_{i-1},\ i = 2,3,4;$$

- $x_1 + x_2 + x_3 + x_4 = 180$ хил. лв.;
- броят на плащанията е $n = 4$;
- лихвеният процент по депозитите е 0,2% годишно и тогава $r = 0{,}001$ на шестмесечие;
- планираните разходи за построяването на това жилище са $P_0 = 130$ хил. лв.

При така направената постановка на проблема и въведените означения се стига до следния модел:

$$\max : y \tag{15}$$

$$x_1 + \frac{x_2}{1+0{,}001} + \frac{x_3}{(1+0{,}001)^2} + \frac{x_4}{(1+0{,}001)^3} \geq 130 \tag{16}$$

$$\frac{x_1.1{,}001^3 + x_2.1{,}001^2 + x_3.1{,}001 + x_4}{(1+y)^{\frac{3}{2}}} \geq 130 \tag{17}$$

$$x_1 + x_2 + x_3 + x_4 = 180 \tag{18}$$

$$\begin{aligned} x_2 - x_1 &\geq 0{,}1x_1 \\ x_3 - x_2 &\geq 0{,}1x_2 \\ x_4 - x_3 &\geq 0{,}1x_3 \end{aligned} \tag{19}$$

$$x_1 \geq 0 \tag{20}$$

$$y \geq 0 \tag{21}$$

Така полученият модел е нелинеен и за неговото решаване са известни аналитични методи (Атанасов др. 2015: 158-170). За целите на настоящата разработка обаче са използвани възможностите на инструмента Solver на MS Excel и е определено оптималното решение на модела с помощта на числени методи. Намерени са два оптимални варианта за стойностите на променливите x_1, x_2, x_3, x_4, а именно: $X^1_{opt} = (22{,}043;\ 39{,}963;\ 53{,}928;\ 64{,}066)$ и $X^2_{opt} = (38{,}785;\ 42{,}663;\ 46{,}929;\ 51{,}623)$. При това се получава максимална стойност за $y = 0{,}2432$ или $y = 24{,}32\%$. Оптималното решение на модела по-

казва, че максималната средногодишна доходност за строителния предприемач при така направената постановка на проблема може да бъде 24,32%. За да се достигне до нея са възможни два варианта за планиране на последователните плащания от страна на клиентите и те са:

1) Първи вариант: първа вноска от 22 043 лв.; втора вноска от 39 963 лв.; трета вноска от 53 928 лв.; четвърта вноска от 64 066 лв.

2) Втори вариант: първа вноска от 38 785 лв.; втора вноска от 42 663 лв.; трета вноска от 46 929 лв.; четвърта вноска от 51 623 лв.

Освен тези две оптимални решения могат да бъдат определени евентуално и други решения, като линейни комбинации на X^1_{opt} и X^2_{opt}. За конкретния разглеждан пример са открити такива линейни комбинации, като едната от тях е $X^3_{opt} = 0{,}6.X^1_{opt} + 0{,}4.X^2_{opt}$ или $X^3_{opt} = (28{,}739;\ 41{,}043;\ 51{,}129;\ 59{,}089)$. Това означава: първа вноска от 28 739 лв.; втора вноска от 41 043 лв.; трета вноска от 51 129 лв.; четвърта вноска от 59 089 лв. Всяко едно от допълнителните решения, които могат да се определят ще осигури максималната средногодишна доходност за строителния предприемач, като би могла да се даде по-голяма гъвкавост в последователните вноски, с оглед да се удовлетворят различни специфични потребности на купувача.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предложените икономико-математически модели представляват една от множеството възможности за вземане на количествено обосновани оптимални решения в една конкретна дейност в строителния бизнес. Едновременно с възможността за максимизиране на средногодишна доходност за строителния предприемач се осигурява и възможност за удовлетворяване на потребностите на клиентите, което е предпоставка за осигуряване на по-висока конкурентоспособност. Чрез представената апробация на един от моделите е показана конкретната практическа приложимост и ефектът от оптимизиране на дейността с този модел. Освен това в моделите биха могли да се внесат редица корекции и модификации, с оглед по-точното и адекватно отчитане на особеностите на конкретна практическа ситуация.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. АТАНАСОВ, Б., НИКОЛАЕВ, Р., БОШНАКОВ, В., МИЛКОВА, Т., ПЕТКОВ, Й., (2010). *Оптимизационни методи.* Варна: Унив. изд. Наука и икономика.

2. АТАНАСОВ, Б., МИЛКОВА, Т., МИХАЙЛОВ, Д., НИКОЛАЕВ, Р., (2015). *Изследване на операциите.* Варна: Унив. изд. Наука и икономика.
3. ДОЧЕВ, Д., НИКОЛАЕВ, Р., ПЕТКОВ, Й., (2010). *Финансова математика.* Варна: Унив. изд. Наука и икономика.
4. ИЛИЕВ, П., (2011). *Оценяване на недвижими имоти.* Варна: Унив. изд. Наука и икономика.
5. ЙОРДАНОВА, В., (2014). Оптимизиране на лизинговата дейност на строителното предприятие. *Известия*, № 4, стр. 32-41.
6. НИКОЛАЕВ, Р., ГОСПОДИНОВА, А., (2014). Целочислен модел за управление на портфейлни инвестиции. *29-та научна конференция с международно участие Строително предприемачество и недвижима собственост.* Варна: Унив. изд. Наука и икономика, стр. 101-110.
7. ЧАПАРОВ, Б., (2012). *Състояние и тенденции в развитието на строителството в Република България.* Варна: Унив. изд. Наука и икономика.

VARIOUS DIMENSIONS OF THE ECONOMIC EFFICIENCY OF CONSTRUCTION COMPANIES IN BULGARIA

Dragomir Stefanov, Ph.D., Chief Assist. Prof.
Svetlina Ivanova, Ph.D. student
University of National and World Economy, Bulgaria

Abstract: *This report presents and brings out various coefficients for calculating the economic effectiveness of construction companies. On this basis, a method for calculating a composite economic performance indicator that ranges from zero to one is described. The quantitative indicators used is this development are: average book value of total capital, average book value of attracted capital, total revenue, net sales revenue, average book value of tangible and intangible fixed assets, net income from sales of production and full costs. The aim is to analyze the efficiency of enterprises operating on the market of construction products. The survey period is 2008-2015. Based on the results of the survey, some conclusions are summarized and guidelines for increasing the economic efficiency of the construction companies in Bulgaria are proposed.*

Keywords: *Construction; Economic efficiency; Real Estate*

JEL code: *R32*

НЯКОИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ЕФЕКТИВНОСТ НА СТРОИТЕЛНИТЕ ФИРМИ В БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Драгомир Стефанов
Докт. Светлина Иванова
Университет за национално и световно стопанство, България

Резюме: *Настоящият доклад представя и апробира различни коефициенти за изчисляване на икономическата ефективност на строителните фирми. На тази база е описан метод за изчисляване на сложносъставен показател на икономическа ефективност, който се движи в граници от нула до единица. Количествените показатели, които са използвани в настоящата разработка са: средна балансова стойност на общия капитал, средна балансова стойност на привлечения капитал, общи приходи, нетни приходи от продажби на услуги, средна балансова стойност на ДМА и ДНА, нетни приходи от продажби на продукция и пълни разходи. Целта е да бъде направен анализ на икономическата ефективност на предприятията, опериращи на пазара на строителна продукция. Времевият период на изследването е*

2008-2015 год. На база на резултатите от проучването са обобщени някои изводи и са предложени насоки за повишаване на икономическата ефективност на строителните фирми у нас.

Ключови думи: *Икономическа ефективност; Недвижими имоти; Строителство.*

ВЪВЕДЕНИЕ

Бизнесът с недвижими имоти се развива активно в България след 1989 год. и това е основната предпоставка за възникването на потребности на населението от посреднически услуги на този пазар, както и нужда от управление, стопанисване и поддържане на обектите на недвижимата собственост.

Пазарът на недвижими имоти у нас се определя като един от най-бързо развиващите се отрасли на националната икономика, на който участват, както местни, така и чуждестранни инвеститори. Това предопределя нуждата от професионални участници, което от своя страна е предпоставка за създаването на нови фирми за недвижими имоти, като посреднически агенции, оценителски, фасилити, пропърти и строителни фирми, както и акционерни дружества със специална инвестиционна цел.

Показателите за икономическата ефективност дават възможност да се анализират и оценят резултатите от дейността на фирмите за недвижими имоти, както и да бъдат проследени в динамика различните коефициенти за измерването й през годините – по време на Световната икономическа криза и след нея.

Въз основа на направен анализ на пазара на строителна продукция са избрани пет строителни фирми, които са обект на настоящото изследване. Целта на доклада е да се проследи изменението на икономическата им ефективност за периода 2008-2015 год., обхващащ три различни подпериода – преди да настъпи Световната икономическа криза, по време на нея и след това.

1. ЕФЕКТИВНОСТТА КАТО ИКОНОМИЧЕСКА КАТЕГОРИЯ

Ефективността е приета за една от основните икономически категории за измерване на развитието на фирмите, в това число и на тези за недвижими имоти. Изследването й се използва за определяне на качествените характеристики на дадена система (икономическа, социална, политическа, културна). За ефективността се срещат различни определения в икономическата литература, като най-често се твър-

ди, че ефективността се проявява, когато се съпоставят постигнатите резултати и разходите, необходими за получаването им. Количествената й оценка се изчислява чрез формиране на отношения между постигнатия резултат (ефект) и сумата на използваните разходи за осигуряването му.

Резултатът от дадена дейност се синтезира и изразява чрез ефекта от нея. Измерването на този ефект се извършва с помощта на икономически и неикономически показатели, сред които най-често се използват:

- обем на реализирания оборот;
- брутна или нетна печалба;
- количество произведени услуги и стоки;
- брутен приход от продажби;
- качество на обслужване (когато е ясно измеримо);
- степен на удовлетвореност на клиентите и др.

При определянето на ефективността се сравняват ресурси и резултати от различен вид – икономически, социални, културни, екологични и др. Така получената ефективност, съответно се характеризира като икономическа, социална, културна, екологична и други подобни.

2. ИКОНОМИЧЕСКА ЕФЕКТИВНОСТ НА СТРОИТЕЛНИТЕ ФИРМИ

Икономическата ефективност на фирмите за недвижими имоти е пряко свързана с нормативната уредба в нашата страна. При измерването на ефективността се посочват различни видове ресурси и разходи, чието количествено измерване и отчитане е регламентирано със съответни нормативни актове. Като такива, могат да се посочат:

- Закон за счетоводството, Обн., ДВ, бр. 95 от 08 декември 2015 г.;
- Постановление № 46 на Министерския съвет от 21 март 2005 г. за приемане на национални счетоводни стандарти (загл. изм. - ДВ, бр. 3 от 2016 г., в сила от 01.01.2016 г.)
- Постановление № 251 от 17 октомври 2007 г. за изменение и допълнение на националните стандарти за финансови отчети (НСФО) за малки и средни предприятия (МСП), приети с постановление № 46 на Министерския съвет от 2005 г. (ДВ, бр. 30 от 2005 г.)

В нашата законодателна уредба присъства и дефиниция за „ефективност” в Закона за сметната палата, където в § 1, т. 4, б. А от Допълнителните разпоредби е посочено, че „ефективност е степента на постигане на целите на одитирания обект при съпоставяне на действителните и очакваните резултати от неговата дейност”. От това опре-

деление е видно, че законодателят определя ефективността, по-скоро като ниво на реализиране на очакван или планиран резултат, без да се интересува, какви ресурси са били вложени за постигането му. Трябва да се има предвид, че все пак това определение е конкретно за целите на дейността на Сметната палата при одитиране на публичните разходи и това стеснява неговия приложен характер. (Гълъбов,2016) Съществуват множество различни коефициенти за измерване на икономическата ефективност на строителните фирмите, но за целите на настоящия доклад са избрани посочените в Таблица 1.

Таблица1.

Коефициенти за икономическа ефективност на строителните фирми

Коефициенти за икономическа ефективност	Формула	Означения
1. Коефициент на икономическа ефективност на капитала (EPC)	$ERC = \frac{TR}{ACATC}$	TR – общо приходи; ACATC – средна балансова стойност на общия капитал
2. Коефициент на икономическа ефективност на привлечения капитал (ERAC)	$ERAC = \frac{TR}{ACABC}$	TR – общо приходи; ACABC – средна балансова стойност на привлечения капитал
3. Коефициент на икономическа ефективност на собствения капитал (EROW)	$EROW = \frac{TR}{ACAOE}$	TR – общо приходи; ACAOE– средна балансова стойност на собствения капитал
4. Коефициент на икономическа ефективност на приходите (ERI)	$ERI = \frac{ACATC}{TR}$	ACATC – средна балансова стойност на общия капитал; TR – общо приходи
5. Коефициент на икономическа ефективност на ДМА и ДНА (ERTIFA)	$ERTIFA = \frac{NISS}{ACATIFA}$	NISS – нетни приходи от продажби на услуги; ACATIFA – средна балансова стойност на ДМА и ДНА.
6. Коефициент на икономическа ефективност на пълните разходи (ERFC)	$ERFC = \frac{NISP}{FC}$	NISP – нетни приходи от продажби на продукция; FC – пълни разходи.

Източник: адаптирано по М. Гълъбов (2016)

При изчисляването на описаните в Таблица 1 коефициенти се получават разнопосочни стойности, които са трудни за тълкуване. Причината за това е, че не са поставени ограничителни линии (долна и горна граница) и стойностите на всеки от коефициентите сам по себе си не може да характеризира ефективността. Налага се да се анализират по няколко показателя за различни периоди от време и за различни фирми за да се направи аргументирано заключение за степента на икономическа ефективност. Освен това, твърде често, фирмите показват висока ефективност според част от коефициентите и ниска според други, което също създава затруднения пред анализаторите.

Едно от възможните решения на този проблем е извеждането на т.нар. сложносъставен показател, който заема стойности в граници от 0 до 1-ца. Колкото по-близо до единицата е показателят, толкова по-висока е икономическата ефективност на обекта спрямо останалите в изследваната съвкупност. И обратно, стойност на показателя, близка до нула е признак за ниска ефективност на фирмата.

Концепцията за сложносъставния показател се базира на метода на Хелвиг, който спада към групата на многомерните методи за статистически анализ и стандартизира различни нехомогенни стойности.

Анализирането е възможно чрез построяването на матрица на наблюдението (Мишев 1988: 17-23). При построяването й се допуска, че изучаваната съвкупност се състои от n на брой единици, описани с m на брой признаци. Следователно може да се твърди, че всяка единица се разглежда като точка в m–мерното пространство с координати значенията на тези m на брой признаци.

Признаците характеризират различните свойства на отделната единица и се отнасят към нея. Възможно е да има различия в мерните единици и тяхното преодоляване води до процедура за превръщането на наименованите величини в абстрактни, ненаименовани величини. Основно предимство на метода на Хелвиг е, че подреждането на единиците се извършва по числената стойност на многомерен показател. При пресмятането на многомерния показател, основно действие е построяването на точка в m – мерното пространство, която изпълнява ролята на еталон. Координатите й са екстремалните стойности на *m*-те признаци.

Признаците, които са включени в системата, са различни в посоката на проявлението им. Те се делят на стимулатори и дестимулатори. Първите са с високо значение и допринасят за формиране на равнището на изследваното явление, а другите са с ниско значение. При построяването на точката еталон се отчитат минималните значения

на признаците дестимулатори и максималните значения на признаците стимулатори. Тя служи за ориентир на положението на единиците на изучавата съвкупност в m – мерното пространство. Формулата, по която се изчисляват е:

$$c_{io} = \left[\sum \left(z_{ij} - z_{0j}\right)^2\right]^{\frac{1}{2}} \quad (1)$$

където:

c_{i0} – таксономично разстояние между i-тата единица и точката еталон;

z_{ij} – стандартизираното значение на j-тия признак при i-тата единица;

z_{0j} – стандартизираното значение на j-тия признак при точката еталон.

Изчисляването на многомерния показател е по следната формула:

$$i_i = 1 - \frac{c_{i0}}{c_0} \quad (2)$$

където:

i_i – многомерня показател за i-тата единица на изучаваната съвкупност.

В настоящото изследване, методът на Хелвиг е подходящ, тъй като дава възможност от различни коефициенти да бъде конструиран единен такъв на икономическа ефективност, който да се сравнява с останалите подобни коефициенти на другите анализирани фирми, както и със самия себе си за различни времеви периоди.

Таблица 1.

Сложносъставни коефициенти на икономическа ефективност на строителните фирми

Строителна фирма	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Зид-ко	0.12	0.15	0.11	0.16	0.12	0.06	0.18	0.34
Бигла III	0.30	0.10	0.17	0.17	0.09	0.20	0.19	0.12
Идол	0.10	0.31	0.34	0.21	0.38	0.22	0.60	0.40
Контракт сити	0.23	0.45	0.33	0.47	0.27	0.41	0.37	0.40
БМ	0.08	0.23	0.10	0.17	0.22	0.23	0.24	0.09

Източник: собствени изчисления

Интерпретацията на получените стойности на сложносъставния показател показват какви са измененията на единния коефициент на икономическа ефективност, съставен от шестте коефициента, посочени по-горе в Таблица 1. Анализираният период е 2008-2015 година. Строителна фирма „Зид-ко” има сравнително постоянен обобщаващ коефициент на икономическа ефективност, който се движи в диапа-

зона между 0,11 и 0,18. Изключение прави последната година от изследвания период (2015), когато се наблюдава значителен растеж в стойността на показателя и той достига своя максимум - 0,34. Това показва почти двойно по-висока ефективност, в сравнение с предходната година. Кризисна за фирмата се оказва 2013 година, когато коефициента достига най-ниската си стойност от 0,06.

„Бигла III" е строителна фирма с повече от 25 години опит, но резултатите показват ниски стойности на общата й икономическа ефективност, която варира от 0,09 до 0,20. Единствено през предкризисната 2008 година показателят има по-висока стойност, а именно 0,30. С настъпването на Световната икономическа криза, ефективността спада и остава ниска през целия анализиран период. През 2009 и 2012 година показателят на „Бигла III" е най-нисък от цялата анализирана съвкупност от фирми, а през 2011, 2014 и 2015 строителната фирма е на предпоследно място по обобщавашия коефициент на малка преднина пред последната.

При строителна фирма „Идол" се наблюдава най-голяма ширина на диапазона, в който варират резултатите за сложносъставния коефициент, а именно между 0,10 и 0,60. Тези колебания могат да се дължат на различни фактори – голяма променливост на приходите от продажби, резки изменения в балансовите числа на собствения и привлечения капитал, и др. През 2014 год. обобщаващият коефициент за икономическа ефективност на „Идол" достига максимум със стойност (0,60), не само за самата фирма, но и за разглеждана съвкупност като цяло. Нещо повече, през 2010, 2012, 2014 и 2015 фирмата е с най-висок коефициент от 5-те фирми за съответната година, което може да се тълкува като сигурност и висока ефективност, както за самата фирма, така и за нейните крайни клиенти.

„Контракт сити" се окачествява като фирмата с най-постоянни стойности за икономическата ефективност. В началото на изследвания период (2008 год.) и в края на икономическата криза (2012 год.) показателите са най-ниски, съответно 0,23 и 0,27. През останалите години и особено в края на периода (2013-2015 год.) се наблюдава стабилност и устойчивост на резултатите.

Строителна компания „БМ" има най-ниските резултати от всички фирми през първата (2008), 2010-та и последната (2015) години. През останалото време, фирмата запазва сравнително близки коефициенти на икономическа ефективност в диапазона 0,17-0,24, което показва устойчивост, но и доста ниска ефективност като цяло.

След изчисляване на средна аритеметична величина на сложносъс-

тавния коефициент за икономическа ефективност (Графика 1) за всяка строителна фирма поотделно за целия период, могат да се направят следните изводи:

• За изследваната съвкупност от строителни фирми може да се каже, че само една фирма постига обобщаващ коефициент на икономическа ефективност по-голям от 0,50 и то само за една година („Идол" с 0,60 за 2014 год.);

• Независимо от този факт, строителна фирма „Контракт сити" е с най-висок среден коефициент на икономическа ефекивност (0,37) през целия разглеждан период (2008-2015 год.);

• Фирма „Идол" е на второ място по коефициент на икономическа ефективност (0,32) след „Контракт сити";

• С еднакво ниски резултати са „Бигла III" и „БМ" (0,17);

• Най-нисък коефициент на икономическа ефективност за целия период има фирма „Зид-ко" (0,15).

Графика 1. Средна аритметична на сложносъставния коефициент на икономическа ефективност на строителните фирми за периода 2008-2015 г.

Източник: собствени изчисления

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение може да се отбележи, че изследваните строителни фирми за периода 2008-2015 год. не са достатъчно ефективни, тъй като всички имат стойности на обобщаващите коефициенти за икономическа ефективност по-близки до 0, отколкото до 1-ца. Сред недостатъците на пазара на строителна продукция, които влияят върху отчетената ефективност на опериращите компании, могат да се посочат:

• липса на достатъчно квалифициран персонал, особено през активните за строителството месеци. Според авторите, тази тенденция ще продължава да засилва влиянието си върху сектора на строителството през следващите няколко години;

• висок дял на сива икономика в сектора, достигащ до близо 40%. Това се отразява негативно върху счетоводните данни за ефективността на фирмите;
• занижен контрол от страна на инвеститорите върху различните видове СМР. Това води до често преработване на вече извършени или лошо извършени дейности, което оскъпява строителната продукция и забавя изпълнението на проектите;
• слабо планиране и лоша организация на СМР, водещи най-често до просрочване на предварително определените срокове за изпълнение и превишаване на планираните разходи, респективно понижаване на ефективността от дейността като цяло;
• невъзможност на строителните фирми да завършат в срок започнатите обекти, поради кредитна задлъжнялост към финансови институции и честа липса на ликвидни средства;
• дълги срокове и множество административни процедури, необходими за издаване на разрешения за строеж, въвеждане на обекта в експлоатация и други съпътстващи процеса на строителство документи.
Някои от посочените трудности, пред които са изправени фирмите от строителния сектор, биха могли да бъдат преодоляни чрез промяна на съществуващата нормативна уредба и ускоряване на някои административни срокове. За други е необходимо подобряване на планирането, организацията и контрола от страна на мениджърите на самите фирми. В крайна сметка, обаче, следва да се има предвид, че реалната икономическа ефективност на предприятията вероятно е доста по-висока от измерената, поради сериозните разминавания между официалните финансови отчети и реалните, дължащо се на високата степен на сива икономика.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ГЪЛЪБОВ, М., (2016) *Финансово – счетоводни аспекти на дейността на фирмите за недвижими имоти*, София: Издателски комплекс – УНСС.
2. ия: ВИИ Карл Маркс
3. Закон за сметната палата, Обн. ДВ, бр. 109/2001 г.
4. Закон за счетоводството, Обн. ДВ, бр. 95/2015 г.
5. Постановление № 46 от 21 март 2005 г. за приемане на национални счетоводни стандарти (загл. изм. - ДВ, бр. 3/2016 г.)
6. Постановление № 251 от 17 октомври 2007 г. за изменение и допълнение на националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия, приети с постановление № 46 на Министерския съвет от 2005 г. (Обн. ДВ, бр. 30/2005 г.)

FEATURES OF THE ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELS FOR OPTIMIZING THE PRODUCTION PROGRAM OF A CONSTRUCTION COMPANY

Velina Yordanova, Ph.D., Chief Assist. Prof.
Yordan Petkov, Ph.D., Chief Assist. Prof.
University of Economics - Varna, Bulgaria

Abstract: *In modern economic reality, each enterprise, including construction company, is forced to look for various tools to optimize its business to achieve high competitiveness. In this connection, the authors of this report look at such an instrument, namely the economic-mathematical models. This report attempts to point out some features related to the construction of economic-mathematical models for optimizing the production program of a construction company. The authors examine two main types of economic-mathematical models. The issue is related to the probability character of the parameters and two approaches are proposed to reduce the probability model to a determinate one. The main problem associated with defining the model's optimality criterion is considered.*

Keywords: *Construction company; Optimization; Production program*

JEL code: *C00*

ОСОБЕНОСТИ НА ИКОНОМИКО-МАТАМАТИЧЕСКИТЕ МОДЕЛИ ЗА ОПТИМИЗИРАНЕ ПРОИЗВОДСТВЕНАТА ПРОГРАМА НА СТРОИТЕЛНОТО ПРЕДПРИЯТИЕ

Гл. ас. д-р Велина Йорданова
Гл. ас. д-р Йордан Петков
Икономически университет - Варна, България

Резюме: *В съвременната икономическа реалност всяко едно предприятие, в това число и строителното, е принудено да търси различни инструменти, способстващи за оптимизирането на неговата стопанска дейност с цел постигане на висока конкурентоспособност. В тази връзка авторите на настоящия доклад разглеждат един такъв инструмент, а именно икономико-математическите модели. В доклада се прави опит да се посочат някои особености, свързани с конструирането на икономико-математически модели за оптимизиране на производствената програма на строителното предприятие. Авторите разглеждат два основни типа икономико-математически модели. Третира се въпросът, свързан с вероятностния характер*

на параметрите, и се предлагат два подхода за свеждане на вероятностния модел към детерминиран. Разглежда се основният проблем за определяне на критерия за оптималност на модела.

Ключови думи: *Оптимизиране, Производствена програма, Строително предприятие*

ВЪВЕДЕНИЕ

Въвеждането на принципите на свободно взаимодействие на пазарните субекти и осигуряването на пазарна конкуренция неизбежно води до неопределеност и риск. При тези условия е твърде трудно да се изберат оптимални решения и да се предвиди тяхното въздействие върху производствено-стопанската дейност на строителното предприятие. Това налага необходимостта да се правят по-задълбочени и научно обосновани изследвания, подпомагащи конструирането на адекватна и ефективна производствена програма. От съществено значение за всяко едно такова предприятие е постигането на оптимална производствена програма, тъй като от нея зависи резултатът от дейността на предприятието.

В настоящия доклад авторите си поставят за цел да посочат някои особености, които е необходимо да се отчитат при конструирането на икономико-математически модели за оптимизиране на производствената програма на строителното предприятие. За нейното постигане:

- се разглеждат два основни типа оптимизационни модели;
- се отделя по-специално внимание на моделите, в които параметрите имат вероятностен характер;
- се третира проблемът, свързан с определяне целта, а следователно и критерия за оптималност на модела.

ИЗЛОЖЕНИЕ

Умението да се оптимизира производствената програма остава една от най-важните функции на управлението на строителното предприятие, добра възможност за реализирането на която предоставят методите на икономико-математическото моделиране.

Особеностите, които са предмет на изследване в настоящата разработка, засягат два основни типа икономико-математически модели за оптимизиране производствената програма на строителното предприятие.

Моделите от първия тип формализират процесите на формиране на оптимална производствена програма, която е разчетна основа по от-

ношение на номенклатурата и асортимента на произвежданите строителни продукти. Моделите от втория тип могат да бъдат причислени към разпределителните. При тях, на основата на планираните и договорените строително-монтажни дейности, се осъществява тяхното изпълнение по планови периоди (месеци и/или години). Обикновено изследователите, работещи по проблемите, свързани с оптимизирането на производствените програми, се придържат към един от двата типа модели: или към асортиментния, или към разпределителния, без да оценяват други, не по-малко важни обстоятелства, отнасящи се до конструирането на производствените програми.

Важна особеност, която се среща в болшинството модели за съставяне на оптимална производствена програма[1] и от двата типа, се явява предположението за детерминирания характер на параметрите. То е равносилно на допускането, че строителното предприятие разполага с абсолютно точна информация за неуправляемите параметри на модела. Предположението за детерминирания характер на неуправляемите параметри може да се приеме за оправдано, когато се извършва планиране за кратки интервали от време, във времетраенето на които основните характеристики на строително-монтажните дейности не се изменят съществено и те могат да бъдат пресметнати достатъчно точно. В условията на пазарно стопанство, при дългосрочно и перспективно планиране, често предприятията, в т.ч. и строителните, попадат в ситуации на неопределеност[2], при която са неизбежни случайните грешки. Пренебрегването на случайния характер на неуправляемите параметри може да доведе до груби грешки при реализацията на производствената програма. Ето защо, по наше мнение, проблемът за съставянето на оптимална производствена програма следва да бъде отнесен към специалния клас операционни задачи на стохастичното оптимиране.

Дейностите на строителното предприятие зависят от две основни групи фактори: външни и вътрешни. Първите се обуславят преди всичко от конкурентоспособността, която пряко рефлектира върху печалбата на строителното предприятие. През цялото време на съществуване на строителното предприятие тези фактори определят търсенето на неговите продукти и в значителна степен формират тяхната пазарна цена. Вътрешните фактори отразяват, преди всичко, степента на използване от строителното предприятие на наличните ресурси и механизация, както и на човешките ресурси. За да бъде възможно най-добро осъществяването на производствено-стопанската дейност, е необходимо да се отчита ролята и на двете групи фактори. Следова-

телно, за осигуряване на ефективно функциониране на строителното предприятие е необходимо отчитане и изпълнение на изискванията, които са продиктувани от външните условия и вътрешните фактори.
При новите пазарни условия и икономическо стимулиране показателят, определящ дейностите на строителното предприятие, вътрешните взаимовръзки на стопанските процеси, внедряването на нова механизация и технологии, обновяването и разширяването на номенклатурата на продуктите, се явява печалбата. Разбира се, в зависимост от конкретните ситуации е възможно да се поставят и други локални цели, които не се свеждат непременно до реализирането на възможно най-голяма печалба.
В следващото изложение ще се опитаме да съчетаем двата подхода, срещани в научните изследвания, като специално ще отделим внимание на моделите, в които параметрите имат вероятностен характер. При оптимизационните модели в условия на неопределеност в болшинството случаи се прибягва към свеждане на вероятностния модел към детерминиран. При това се използват следните подходи: а) изкуствено свеждане към детерминирани модели; б) извършване на оптимизация по средни.
В първия случай вероятностите на параметрите се заменят с техните средни величини. По този начин стохастичният икономико-математически модел се заменя с детерминиран. Обаче един такъв подход не винаги е оправдан, тъй като решението на детерминирания модел с усреднени параметри може да не удовлетворява ограничителните условия на изходния модел при вероятностните допустими реализации на параметрите от условията, т.е. може да се наруши адекватността на модела на изучавания обект или явление. Резултатът е, че се губи ценността на изходната информация, внася се в модела недостоверна информация.
При втория подход - оптимизация по средни, разсейването на случайните фактори е твърде голямо, затова замяната им с техните математически очаквания води до твърде големи грешки. При този вид оптимизация обикновено се осъществява преход от изходния случаен характер към друг с някаква усреднена статистическа характеристика, и по такъв начин задачата за вземане на решение в условия на неопределеност се свежда до неин детерминиран аналог.
За определяне целта, а следователно и критерия за оптималност на икономико-математическия модел, следва да се формулират основните цели на предприятието. Тук предимно сме се ръководили от принципа за съизмеримост на разходите и резултатите от дейностите,

което води до следната известна формулировка на обобщената цел от строителната дейност на предприятието: *постигане на максимални резултати при минимални разходи*. При изследване строителните дейности на предприятието в продължение на плановия период нито резултатите, нито разходите за тяхното изпълнение се явяват постоянни величини. Затова, при първо приближение, обобщената цел може да бъде разгледана като съвкупност от две подцели, всяка от които се нуждае от структуриране. За правилното разбиране на понятието "резултат от дейността на строителното предприятие" и оценка на резултата е необходимо преди всичко да се вземе под внимание двойственият характер на предприятието. От една страна, строителното предприятие следва да се разглежда като елемент на една много по-обща йерархична система (сектор строителство, икономически регион, населено място). В рамките на тази система резултатът от неговата дейност има определено изражение и съответстващи оценки. От друга страна, самото строително предприятие представлява относително обособена самостоятелна икономическа единица, т.е. сложна система, елементи на която са строителните обекти, механизация, транспорт, човешки ресурси и др. Поради това резултатът от дейността на строителното предприятие трябва да има определено изразяване и оценка от гледна точка на самото предприятие, разглеждано като единно цяло, и съществуващите негови подсистеми.

По наше виждане, най-целесъобразните форми за изразяване на резултата от гледна точка на външните системи са в различни натурални и стойностни единици. В икономическата литература (виж напр. ТОЦКОГО 2001: 49-57; МИРКОВИЧ 2004: 3-22; ИГОВ 2000: 34-48; КАРП 2005: 37-42) са добре откроени предимствата и недостатъците на стойностните форми на резултата (общ обем строително-монтажни работи, завършен на даден етап продукт, печалба в различните й форми и т.н.). Измежду известните стойностни показатели при съвременните условия резултатът по най-добър начин се характеризира с печалбата. Един от главните недостатъци на стойностната форма на резултата е може би този, че той не е в състояние достатъчно удовлетворително да отрази неговото съдържание (като структура) за потребностите на произвеждания продукт. Изразяването на резултата в натурални единици (обем строително-монтажни работи) може би е лишено от този недостатък. Но веднага следва да подчертаем, че такова изразяване е неудобно по други причини. Най-главната от тях се явява трудността за сравнимост помежду им на различните варианти на произвежданите продукти (имащи за предприятията от строител-

ния сектор голям брой компоненти), а също така и трудността по отношение на общата оценка от гледна точка на икономиката като цяло. Обобщавайки изложеното, считаме за най-правилна следната комплексна форма на резултата.

Като резултат от дейността на строителното предприятие от гледна точка на външните системи (външната форма на резултата) ще приемем вектор, компонентите на който се явяват обемите на извършените основни типове строително-монтажни дейности (в натурално изражение) и величината на печалбата, отчислявана в държавния бюджет. Независимо от това, че последната съставка на резултата се явява функция от останалите, тя е необходима за получаване на пълна оценка на резултата и като възможност за сравняване на различни резултати.

Икономическото изразяване на резултата от дейността на строителното предприятие от гледна точка на самото такова като стопанска единица следва да се определя от величината на печалбата, оставаща на разположение на самото предприятие. Тази форма на резултата допуска структуриране, съответстващо на разпределението на печалбата по фондове (развитие на строителното производство, инвестиране в нови обекти или механизация, материално поощрение и др.).

Дейността на строителното предприятие освен икономически следва да има още и социални резултати, които до голяма степен са характерни за страни със силно развити икономики (напр. страните от т.нар. "скандинавски модел"). Част от тях са свързани с инвестиране и затова непосредствено зависят от печалбата: условия и охрана на труда, медицинско обслужване и т.н. Други социални аспекти на резултата от дейността на строителното предприятие не изискват допълнителни разходи. Към тях следва да бъдат отнесени преди всичко условията на труда, по-точно, тези страни от условията на труда, които са свързани с равномерността на строително-монтажните процеси (липса на престой, ефективно използване на строителната механика за намаляване на ръчната работа и т.н.). Тези социални резултати условно можем да наречем "качество в условията на труда", осигурявани посредством система от мероприятия по организацията, планирането и управлението на строителното производство.

При определяне формите на разходите на строителното предприятие при текущото планиране също може да се подходи от гледна точка на техните външни и вътрешни форми. Както и при случая на резултата, ще разгледаме само част от производствените разходи, зависещи от обема на строително-монтажните дейности и временната структура

на плана за изпълнение.
В условия на пазарна среда разходите на предприятието за изпълнението на плановите задания на обемите строително-монтажни работи имат, по-скоро, второстепенно значение (с изключение на особените случаи, когато се налага допълнително финансиране). От гледна точка на самото строително предприятие следва всички разходи да бъдат отчетени при изчисляване на печалбата. Това представяне е достатъчно вярно за разходите, зависещи от номенклатурата на осъществените строително-монтажни работи. Разходите, зависещи от временната структура на текущия план, се отчитат в печалбата твърде общо, или евентуално се разглежда плановата (а не фактическата) печалба, която съответства на твърде усреднени разходи. Затова, от наша гледна точка, основните видове разходи, които трябва да се разглеждат като такива, отчитани при пресмятането на печалбата, са тези, които възникват в процеса на изпълнението на плана и обусловени от неговата времева структура, а също така от нивото на организацията и управлението на строително-монтажните работи.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Производствената програма е основният и най-важен раздел на производствения план на строителното предприятие. Тя конкретизира производствената дейност за определен период от време и нейното правилно съставяне позволява да се постигнат целите, които са заложени за постигане от страна на предприятието. Поради това считаме за необходимо да се отчитат особеностите, посочени в настоящия доклад, при конструирането на икономико-математически модели за нейното оптимизиране.

БЕЛЕЖКИ

1. Първите икономико-математически модели за формиране на оптимална производствена програма на предприятието се появяват у нас след 1965 г., когато Държавно издателство-Варна открива поредица от монографични трудове под наименованието “Приложение на математически модели в икономиката”.
2. Неопределеността се характеризира с това, че едни или други действия имат като следствие множество частни изходи, вероятностите на които са неизвестни или нямат смисъл. С други думи казано, съществуват фактори, степента на влияние на които на изхода, са неизвестни, а резултатите от действието се явяват стохастични. Неопределеността е една от най-важните характеристики на условията, в които протичат икономическите процеси.

Откликът на науката на този несъмнено съществен фактор се явява изградената теория за вземане на решения в условия на неопределеност, както и разработените раздели на математическата и икономическа статистика. При много от методите на прогнозиране, планиране и анализ на икономически дейности факторът неопределеност се отчита неявно и в значителна степен, именно по тази причина, непълноценно и неадекватно.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ИГОВ, Н., (2000). Размерностен подход при оценяване на продукцията. *Сп. Икономическа мисъл*, бр. 4, стр. 34-48.;

2. КАРП, Б. Н., (2005). Как определить сметную прибыль. *Сп. Экономика строительства*, № 8, стр. 37-42.

3. МИРКОВИЧ, К., (2004). Пределна полезност и пределна стойност. *Сп. Икономическа мисъл*, бр. 6, стр. 3-22.

4. ТОЦКОГО, А. С., (2001). Изменишь методологию нормирование прибыли в цепе строительной продукции. *Сп. Экономика строительства*, № 10, стр. 49-57.

STRUCTURAL DIFFERENCES, UNEVENNESS AND CONCENTRATION IN THE CONSTRUCTION SECTOR BY BULGARIAN STATISTICAL REGIONS FOR 2015

Vanya Stoyanova, Ph.D., Chief Assist. Prof.
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The report examines the structural differences, the unevenness and the concentration in the distribution of some indicators characterizing the activity of the Construction sector by statistical regions. The research is conducted through popular measurements, justifying the need for their use. Based on the results of the survey, there is a clear uneven distribution of statistical regions and insignificant structural differences and concentration. According to the magnitudes of the indicators used to characterize the construction activity, three groups of areas with similar values are distinguished. The first group is the Southwestern region where Sofia is located. The second group includes the northeastern and south-eastern regions, which include the sea ports of Varna and Bourgas. In the third group there are southern central, north central and northwest regions, the latter being characterized by the lowest values of observed indicators. There are also observed regularities in the change of the indicators characterizing the sector.*

Keywords: *Concentration; Construction sector; Statistical regions; Structural differences; Unevenness*

JEL code: *C20*

СТРУКТУРНИ РАЗЛИЧИЯ, НЕРАВНОМЕРНОСТ И КОНЦЕНТРАЦИЯ В ОТРАСЪЛ СТРОИТЕЛСТВО ПО СТАТИСТИЧЕСКИ РАЙОНИ НА БЪЛГАРИЯ ЗА 2015 г.

Гл. ас. д-р Ваня Стоянова
Икономически университет - Варна, България

Резюме: *В доклада се изследват структурните различия, неравномерността и концентрацията в разпределението на някои показатели, характеризиращи дейността на отрасъл „Строителство“ по статистически райони. Изследването се провежда чрез популярни измерители като се обосновава необходимостта от тяхното използване. Въз основа на резултатите от изследването се прави извод за наличие на ясно изразена неравномерност на разпределенията по статистически райони и незначителни структурни различия и концентрация. Според величините на използвани-*

те показатели, характеризиращи строителната дейност се разграничават три групи райони, притежаващи близки по стойност показатели. В първата група попада югозападният район, в който се намира София. Във втората група попадат североизточният и югоизточният район, които включват морските пристанища Варна и Бургас. В трета група са южен централен, северен централен и северозападен район, като последният се характеризира с най-ниски стойности на наблюдаваните показатели. Наблюдава се и наличие на закономерности в изменението на показателите, характеризиращи отрасъла.

Ключови думи: *Концентрация; Неравномерност; Отрасъл строителство; Статистически райони; Структурни различия*

ВЪВЕДЕНИЕ

Отрасъл строителство е важен отрасъл на националната икономика. Показателите за равнището и обема на строителната дейност и продукция са индикатори за макроикономическото развитие на страната. Продуктите, предлагани на пазара от строителните фирми са важен дял от потреблението както на домакинствата, така и на държавата. В последните години се заговори за оживление в този сектор на българската икономика, а нарастването на строителната продукция и приходите от тази дейност се възприема като сигнал за излизане от икономическата криза. Разпределението на обема, продукцията от строителна дейност, разходите и приходите от нея по икономически райони в страната е част от анализа на регионалното развитие. Настоящото изследване си поставя за цел да представи структурата на някои показатели, характеризиращи строителната дейност по икономически райони в България и да измери структурните различия с подходящи измерители. Обект на изследването е отрасъл „Строителство“, а предмет са структурните различия в някои от показателите за строителната дейност.

1. ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

Националният статистически институт използва система от показатели, характеризиращи строителната дейност. С оглед поставената цел на изследването в настоящия доклад ще бъдат разгледани тези от тях, които се измерват по статистически райони. Разглежданите показатели са част от основните, характеризиращи строителната дейност (Илиев, 2011). Такива са брой строителни предприятия, брой на заетите лица в сектор „Строителство“, въведени в експлоатация

новопостроени жилищни сгради, разходи за възнаграждения в сектор „Строителство“ и приходи от дейността на строителните предприятия. Първите три показателя се изразяват в натурални мерни единици – брой, а последните два имат стойностно изражение – в хил. лв. Тъй като няма да се прави сравнение за различни времеви периоди, не е необходимо стойностните показатели да се преизчисляват по съпоставими цени и ще бъдат използвани по текущи цени за съответната година. Приходите от строителна дейност са стойността от извършените строителни и монтажни работи. Националният статистически институт разглежда структурата на приходите по видове дейности като ги класифицира в три групи – 1) жилищно строителство, 2) нежилищно строителство и 3) гражданско строителство. Наблюдението на приходите от строителна дейност по видове е изчерпателно, а статистическата съвкупност се формира от всички нефинансови предприятия, които са класифицирани в сектор „Строителство“ по съществуващата класификация на дейностите. В рамките на жилищното и нежилищното строителство се включват ново строителство, подобрения и текущ ремонт и поддържане. Под ново строителство се разбира изграждането на нов обект. Подобренията представляват разширения и вътрешни и външни обновления на сградите и конструкцията. Текущият ремонт се свързва с боядисване, подмяна на покривни елементи и др. Гражданското строителство обхваща ново строителство и подобрения на съществуващи съоръжения, свързани с транспортната инфраструктура, тръбопроводи и др. При представяне на разпределението на приходите от дейността на строителните предприятия по статистически райони те се класифицират като приходи от ново строителство и приходи от текущ ремонт.

При отчитането на въведените в експлоатация новопостроени жилищни сгради се използва тяхната класификация на панелни, стоманобетонни, тухлени и други. В състава на стоманобетонните сгради се включват тези, на които носещият скелет и подовите конструкции са изградени от стоманобетон, а стените са от панели, тухлена зидария или други материали. Под други сгради се разбира такива, които са построени от камък, кирпич (сурови тухли), дърво и други материали.Въпреки че изследването ще се ограничи само до някои от показателите, характеризиращи отрасъла, ще бъдат обхванати различни аспекти от неговото състояние – обем, приходи и разходи.

Избраните показатели са изчислени на базата на изчерпателни наблюдения и затова не се налага да се прилагат методите на статистическо оценяване.

Наблюдаваният период в настоящото изследване е календарната 2015 година, което се обуславя от наличните аналитични данни. Само при някои от избраните показатели са публикувани данни за 2016 година и за да се осигури съпоставимост на резултатите от изследването всички показатели се разглеждат за 2015 година.

В статистиката, прилагана в икономическата област, понятието структура не е еднозначно определено. Според К. Гатев(1987) то изразява „вътрешен строеж на статистическите съвкупности, изразен количествено чрез относителните дялове на размерите на отделни части на съвкупностите“(1987:11). В свое изследване Ст. Цветков(2006) твърди, че „понятието статистическа структура е просто синоним на понятието статистическо разпределение“(2006:60). Настоящият доклад няма за цел да анализира приликите и разликите в познавателния смисъл на понятието структура, предложен от различни автори, още повече че при конкретни практико-приложни изследвания те не са толкова ясно различими. В това изследване се поддържа изразеното от Ст. Цветков мнение за същността на понятието, тъй като параметрите на емпиричните разпределения и насоките на анализа им са ясно диференцирани. Анализът на емпиричните разпределения много често освен изследване на състоянието на съвкупността и основните параметри на разпределението й се ориентира и към изследване на различието, което съществува между отделните й части. В статистическата литература съществуват различни измерители на структурните различия и неравномерността в разпределението на съвкупностите. За измерване на структурните различия най-често се използва интегралният коефициент, предложен от К. Гатев(2007:58).

$$K_D = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{k}(v_{i1}-v_{i2})^2}{\sum_{i=1}^{k} v_{i1}^2+\sum_{i=1}^{k} v_{i2}^2}} \qquad (1)$$

където:

v_{i1} и v_{i2} са относителните дялове на частите на съвкупностите;

к - брой на частите на съвкупностите.

Ако в тази формула се използват относителните дялове на равномерно разпределена съвкупност, то коефициентът може да се използва за измерване на неравномерност(Гатев, 2007:75).

$$K_R = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{k}\left(v_i-\frac{1}{k}\right)^2}{\frac{1}{k}+\sum_{i=1}^{k}(v_i)^2}} \qquad (2)$$

където:
v_i са относителните дялове на частите на съвкупносттта;
$\frac{1}{к}$ - относителният дял на частите на равномерната съвкупност.

Въпреки че този коефициент по своята същност не се различава от показания преди това, тълкуването му се отнася до друга характеристика на разпределението на съвкупността. Както изтъква и Харалампиев (2010) „използването на измерители на различие при анализа на неравномерността на структурите е оправдано, тъй като и в двата случая се сравняват статични структури.“(2010:3).
Голямо приложение намира и коефициентът, използващ косинуса на ъгъла между векторите, чрез които се представят двете съвкупности (Гатев, 2007:54).

$$\cos\alpha = \frac{\sum_{i=1}^{k} v_{i1}.v_{i2}}{\sqrt{\sum_{i=1}^{k} {v_{i1}}^2 + \sum_{i=1}^{k} {v_{i2}}^2}} \quad (3)$$

където:
v_{i1} и v_{i2} са относителните дялове на частите на съвкупностите;
$к$ - брой на частите на съвкупностите.
Ако структурите на двете съвкупности се представят като вектори, то ъгълът α между тях изразява различието между двете структури. Косинусът на този ъгъл се използва като мярка за това различие. Е. Христов(1999) и Н. Янкова(2007) нормират ъгъла в границите от 1 до 0 като го делят на максималния ъгъл 90°, който се сключва между крайни структури. Според Е. Христов(1999) този измерител е по-чувствителен и е по-подходящ за използване при разпределения близки до равномерното.
Наличието на неравномерност в разпределението на съвкупността се свързва с т.нар. концентрация. Но както уточнява Ст. Цветков(2006) „когато се говори за концентрация в никакъв случай не бива да се счита, че става дума за концентриране, съсредоточаване, натрупване на единиците в някаква точка по скалата на признака. Концентрира се значителна част от сумарната величина на признака в една или в относително малък брой единици, а по-голямата част от единиците в съвкупността си поделят останалата относително малка част от сумарната величина.“(2006:61). За измерване на концентрацията най-голяма популярност е придобил коефициентът на Херфиндал(Гатев, 2007:75). До голяма степен това се дължи на лесната му изчислителна процедура и интерпретиране.

$$C_H = \sum_{i=1}^{k} v_i^2 \quad (4)$$

където:
v_i са относителните дялове на частите на съвкупносттта;
k - броят на частите на съвкупността.

2. РЕЗУЛТАТИ ОТ ИЗСЛЕДВАНЕТО

Обемът на съвкупността се представя чрез показателя брой строителни предприятия. Тяхното разпределение по статистически райони и съответните относителни дялове са представени в таблица 1. В нея се съдържа информация за една съвкупност и затова могат да бъдат приложени коефициентът за неравномерност и коефициентът на Херфиндал. От данните се вижда, че разпределението е неравномерно.

Таблица 1.

Брой и относителен дял на строителните предприятия по статистически райони за 2015 г.

Статистически райони	Строителни предприятия	Относителни дялове на районите
Северозападен	1068	0,0548
Северен централен	1398	0,0717
Североизточен	2631	0,1350
Югоизточен	2968	0,1523
Югозападен	8475	0,4350
Южен централен	2943	0,1510
Общо	19483	1

Източник: Национален статистически институт

Най-голям е относителният дял на югозападния район, което може да се обясни с това, че в този район попада столицата, където има най-много строителни предприятия. Коефициентът за неравномерност приема стойност 0,47 и тъй като граничните му стойности са 0 при пълна равномерност и 1 при пълна неравномерност, то получената стойност може да се тълкува като индикатор за наличие на умерена неравномерност в разпределението на строителните предприятия по статистически райони.

Коефициентът на Херфиндал приема стойност 0,26 и тъй като не-

говата минимална стойност се определя от относителния дял при напълно равномерно разпределение, който в конкретния случай е 0,166667, то може да се направи извод, че е налице слабо изразена концентрация в разпределението.
В следващата таблица се представя разпределението на заетите лица в отрасъла по статистически райони.

Таблица 2.

Брой и относителен дял на заетите лица в сектор „Строителство“ за 2015 г.

Статистически райони	**Брой на заетите лица в районите**	**Относителни дялове в районите**
Северозападен	8128	0,0552
Северен централен	10349	0,0703
Североизточен	21742	0,1476
Югоизточен	23284	0,1581
Югозападен	61979	0,4209
Южен централен	21780	0,1479
Общо	147262	1

Източник: Национален статистически институт

Разпределението на заетите лица по статистически райони е идентично на това на строителните предприятия, което е напълно очаквано. Наблюдават се същите особености в разпределението. Според размера на относителните си дялове районите могат да се групират в три групи. Коефициентите на неравномерност и Херфиндал получават близки до измерените по-рано стойности, съответно 0,45 и 0,25. Отново може да се направи извод за умерено изразена неравномерност и наличие на слаба концентрация на разпределението.
Структурата на разходите за възнаграждение по статистически райони е представена в таблица 3. При разпределението им по статистически райони се наблюдават същите закономерности както и при предходните две разпределения, но този път е измерена малко по-силно изразена неравномерност (стойност на коефициента 0,52) при почти същото ниво на концентрация (стойност на коефициента 0,28).

Таблица 3.

Разходи за възнаграждение в хил. лв. в сектор „Строителство“ за 2015г.

Статистически райони	Разходи за възнаграждение	Относителни дялове в районите
Северозападен	63184	0,0472
Северен централен	81117	0,0606
Североизточен	197613	0,1476
Югоизточен	213001	0,1591
Югозападен	631245	0,4714
Южен централен	152876	0,1142
Общо	1339126	1

Източник: Национален статистически институт

При чувствително по-големия брой на строителните предприятия и на заетите лица в югозападния район, респективно в столицата, разходите за възнаграждение не се увеличават в същата пропорция. Създава се впечатление, че разходите за труд в този район не съответстват на тези в останалите райони.

Структурата на продукцията на строителните предприятия в стойностно изражение се разглежда от НСИ в три групи – сградно строителство, строителство на съоръжения и специализирани строителни дейности. Първите две групи имат много близки по размер относителни дялове, докато третата група е с най-малка относителна честота. Тъй като този показател не е представен по статистически райони, в настоящото изследване е предпочетен показателят въведени в експлоатация жилищни сгради, който е тази част от по-обхватния показател брой жилищни сгради, която обуславя нарастването на последния. Броят на жилищните сгради оказва влияние върху развитието на жилищното строителство, а оттам и върху приходите от тази дейност. (Игнатова, 2015:130). Въпреки че жилищните сгради са само част от сградното строителство, а и това не обхваща напълно строителната продукция, възможно е да се направи предположение, че разпределението на въведените в експлоатация жилищни сгради като съществена част от строителната продукция вероятно притежава същите или сходни характеристики. Поради тази причина в доклада се разглежда споменатия показател. Разпределението му по статистически райони е поместено в следващата таблица.

Таблица 4.
Въведени в експлоатация новопостроени жилищни сгради през 2015 г.

Статистически райони	Панелни сгради	Стомано-бетонни сгради	Тухлени сгради	Други сгради	Общ брой
Северозападен	1	72	65	3	141
Северен централен	-	134	82	6	222
Североизточен	5	302	161	12	480
Югоизточен	4	348	102	5	459
Югозападен	11	321	121	19	472
Южен централен	6	408	61	14	489
Общо	27	1585	592	59	2263

Източник: Национален статистически институт

Представеното разпределение включва пет съвкупности – на четирите вида сгради и общия им брой, разпределени по статистически райони. В този случай може да се измерят не само неравномерността и концентрацията на отделните структури, но и структурните различия между отделните съвкупности по видове и съвкупността на общия брой на сградите. Ще бъдат приложени и двата измерителя – коефициент на структурни различия и косинус на ъгъла между векторите на съвкупностите. Използването на двата измерителя се налага с оглед на това, че вторият е по-надежден в случите когато разпределението е близко до равномерното.

Коефициентът на неравномерност има най-висока стойност при разпределението на въведените в експлоатация панелни сгради (0,49), много близки стойности при разпределението на стоманобетонните и другите сгради (съответно 0,3 и 0,36) и най-ниски са стойностите при разпределението на общия брой сгради и тухлените сгради (0,25 и 0,24). За последните две разпределения може да се каже, че са много близки до напълно равномерното разпределение. Коефициентът на Херфиндал измерва най-висока концентрация в сруктурата на панелните сгради (0,28), получава близки стойности за структурите на стоманобетонните и другите сгради (0,2 и 0,22) и най-ниски стойности за разпределението на общия брой сгради и тухлените сгради (0,189 и 0,187). Като се има предвид, че долната теоретична граница на този коефициент е равна на размера на относителния дял при равномерна структура (при тези структури той е 0,166667), то може да се направи извод, че при последните две разпределения не се наблюдава нали-

чие на концентрация. Проявеното несъотвтствие в закономерностите на разпределенията на разгледаните по-горе показатели и показателя въведени в експлоатация жилищни сгради може да се дължи на това, че не всички сгради се въвеждат в експлоатация в периода, в който са построени. Вероятно в отделните статистически райони съществуват съществени различия в това отношение, дължащи се на различни изискуеми срокове, регламентирани процедури и други.

Измерените структурни различия между двойките съвкупности са слабо изразени като интегралният коефициент на структурни различия между съвкупностите на общия брой сгради и на панелните сгради е 0,34; между общия брой и тухлените сгради е 0,24; между общия брой сгради и другите сгради е 0,37; а между общия брой сгради и стоманобетонните е 0,08, което дава основание да се твърди, че в разпределенията по статистически райони на тези две съвкупности не се наблюдават структурни различия. За да се потвърди този извод е необходимо да се приложи и измерителят косинус на ъгъл α, тъй като при близки до равномерното разпределения той показва по-голяма чувствителност и е по-надежден по отношение на резултатите. Този измерител приема много близки стойности при всички разглеждани двойки структури, а именно – 0,3; 0,31; 0,29 и 0,3. Тези стойности отново показват много слабо изразени структурни различия, което не е изненадващо, но все пак измерва наличие на по-силно проявени различия при двойката общ брой сгради и стоманобетонни сгради от измерените с интегралния коефициент. Това доказва необходимостта от неговото приложение в споменатия случай.

Приходите от дейността на строителните предприятия се измерват в хил.лв. и се разпределят в две групи – приходи от ново строителство и подобрения и приходи от текущ ремонт. За разпределенията на този показател и за трите групи – от ново строителство, от текущ ремонт и общо приходи се наблюдава по-силно изразена неравномерност в сравнение с разгледаните по-рано показатели. Стойността на коефициента на неравномерност е 0,63 за приходите от ново строителство; 0,59 за приходите от текущ ремонт и 0,62 за общите приходи. Стойностите на коефициента на Херфиндал също са по-високи при тези показатели и са съответно – 0,38; 0,34 и 0,38 – два пъти по-високи от минималната стойност, но все още не дават основание да се тълкуват като сигнал за висока концентрация на разпределението.

Таблица 5.

Приходи от дейността на строителните предприятия в хил. лв. за 2015 г.

Статистически райони	Приходи от ново строителство	Приходи от текущ ремонт	Общо приходи
Северозападен	409525	54059	463584
Северен централен	609574	81169	690743
Североизточен	1851302	160066	2011368
Югоизточен	1768316	106547	1874863
Югозападен	9179447	670329	9849776
Южен централен	1940492	153357	2093849
Общо	15758656	1225527	16984183

Източник: Национален статистически институт

Като цяло при приходите в двете групи и общо се наблюдават сходни разпределения по статистически райони. Това дава основание да се направи предположение за липса или слабо изразени различия в структурите на показателите. Изчислените коефициенти на структурни различия между двойките структури приходи от ново строителство – общо приходи и приходи от текущ ремонт – общо приходи потвърждават направеното предположение. Тези коефициенти получават стойности 0,0046 за първата двойка и 0,06 за втората двойка. Измерителят косинус на ъгъл α получава стойност 0,4 и за двете двойки разпределения, което не дава основание да се направи различен извод по отношение на структурните различия, но предизвиква по-голямо внимание в конкретни последващи насоки на изследването.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изводите, които могат да се направят въз основа на проведено изследване са, че има ясно изразена неравномерност в разпределението по статистически райони в България на някои от основните показатели, характеризиращи сектор „Строителство“. Най-силно представена е строителната дейност в югозападния район, което най-вероятно се дължи на това, че в този район попада столицата София, която по площ, население и икономическо развитие не се конкурира с нито един град в България. Североизточният и югоизточният район имат идентични стойности на показателите, характеризиращи отрасъла, което дава основание да се твърди, че морското крайбрежие може да

се разглежда като обособен район със специфични характеристики. Най-изоставащ район по отношение развитието на отрасъл „Строителство“ е северозападният, което има пряка връзка с цялостното демографско и икономическо състояние на този район. Интерес би представлявал анализ на причините за тази неравномерност по статистически райони, който може да бъде цел на едно бъдещо изследване.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ГАТЕВ, К., (1987). *Методи за статистически анализ на иконокически и социални структури*. София: Наука и изкуство.
2. ГАТЕВ, К., (2007). *Методи за анализ на структури и структурни ефекти*. София: Унив. изд. Стопанство.
3. ИГНАТОВА, Н., (2015). Динамика на основните икономически показатели в сектор „Строителство“ в България за периода 2009-2013 г. *Икономически и социални алтернативи*, №3, стр.128-142.
4. ИЛИЕВ, П., (2011). *Актуални въпроси за развитието на строителството*. Варна: Унив. изд. Наука и икономика.
5. НСИ, (2017). *Приходи от дейността на строителните предприятия по статистически райони и области.* [online]. [2017-10-10]. Достъпен: http://www.nsi.bg.
6. ХАРАЛАМПИЕВ, К., (2010). *Още една гледна точка към измерителите за структурни изменения.* [online]. [2017-10-15]. Достъпен: http://kaloyan-haralampiev.info/wp-content/uploads/2010/03/statija10.pdf.
7. ХРИСТОВ, Е., (1999). Измерители за обобщени структурни различия. *Статистика*, №2, стр.10-18.
8. ЦВЕТКОВ, Ст., (2006). За т. нар. „статистически структури“ и измерителите на тяхната неравномерност. *Научна конференция с международно участие Статистиката и предизвикателствата на информационното общество през XXI век*. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, стр.55-61.
9. ЯНКОВА, Н., (2007). *Статистическо изследване на структурни изменения*. София: Акад. изд. Проф. Марин Дринов.

THE RIGHT TO BUILD IN THE CONTEXT OF TAX CONTROL

Bistra Nikolova, Ph.D., Chief. Assist. Prof.
University of Economics - Varna, Bulgaria

Abstract: *This report aims at exploring one of the specific features of construction, namely: barter transactions in which the right to build by individuals is created against the obligation to provide part of the built-up area after completion of the construction site, which are common in practice of the construction entrepreneurship in Bulgaria. In order to achieve this research objective, the following specific tasks have also been set: to make the construction law characteristic from a legal point of view; to clarify the specificity of taxation of transactions which are subject to that right under the VAT rules; as well as to outline and systematise the main directions for carrying out the subsequent tax control with respect to this object.*

Keywords: *Barter; Right to build; Tax control; VAT*

JEL code: *M49, H26, H29*

ПРАВОТО НА СТРОЕЖ В КОНТЕКСТА НА ДАНЪЧНИЯ КОНТРОЛ

Гл. ас. д-р Бистра Николова
Икономически университет - Варна, България

Резюме: *Настоящият доклад има за цел да изследва една от особеностите на строителството, а именно: бартерните сделки, при които се учредява право на строеж от физически лица срещу задължение за предоставяне на част от застроената площ след завършване на строителния обект, които се срещат често в практиката на строителното предприемачество у нас. За постигане на тази изследователска цел са поставени и следните конкретни задачи: да се направи характеристика на правото на строеж от юридическа гледна точка; да се изясни спецификата на облагане на сделките, които имат за предмет това право според нормативните разпоредби за облагане с ДДС; както и да се изведат и систематизират основните насоки за осъществяване на последващ данъчен контрол по отношение на този обект.*

Ключови думи: *Бартер; Данъчен контрол; ДДС; Право на строеж*

ВЪВЕДЕНИЕ

Строителната дейност е обект на данъчния контрол, който се отличава с висок фискален риск поради особеностите на строителния процес, който е – *сложен, продължителен, с висока стойност на ангажираните ресурси, както и на реализираните разходи и приходи* (Рангелов, 2008а). Тези специфични черти на строителния процес предопределят голямото внимание на органите за данъчен контрол към строителните обекти, които се изграждат през отчетния период, тъй като при наличието на данъчни нарушения те са крупни и със съществено фискално влияние.

Настоящият доклад е насочен към изследване на една конкретна особеност на строителния процес, от позициите на данъчния контрол, а именно – *сделките, при които се учредява право на строеж от физически лица срещу задължение за предоставяне на част от застроената площ след завършване на строителния обект*, които се срещат често в практиката на строителното предприемачество у нас, особено при жилищното строителство. Целта е да се направи характеристика на „правото на строеж" от юридическа гледна точка, да се изясни спецификата на облагане на сделките с участието на физически лица, които имат за предмет това право – главно от позициите на Закона за данък върху добавената стойност (ЗДДС), както и да се систематизират основните насоки за осъществяването на последващ данъчен контрол по отношение на този обект.

1. ПРАВНА ХАРАКТЕРИСТИКА И ОБЛАГАНЕ С ДДС НА СДЕЛКИТЕ С УЧРЕДЕНО ПРАВО НА СТРОЕЖ

Познаването на правната същност и характерните черти на правото на строеж от данъчните органи е предпоставка за осъществяването на ефикасно данъчно третиране по отношение на този подконтролен обект. Правото на строеж („суперфиция") е вид *вещно право*, учредявано най-вече в полза на строителните търговски дружества, които извършват строеж и впоследствие продават изградените обекти (BG Pravo, 2010). От юридическа гледна точка, негови основни отличителни черти са: правото на строеж, както и правото на ползване, се прекратяват, ако не се упражнят в продължение на 5 г., тъй като и двете са ограничени вещни права; правото на строеж се учредява с нотариален акт, който се вписва; поради това, самото прекратяване също трябва да се впише, за да се уведомят трети лица; проектът за строителството се съгласува преди самото учредяване на правото,

тъй като правото на строеж винаги се учредява в определен обем и за конкретна постройка; правото на строеж, за разлика от правото на ползване, може да се отчуждава, поради което строителят може да прехвърли своето право: нереализирано *или* след завършване на постройката и др.

Според ЗДДС, считано от 1 януари 2014 г., при размяна (бартер) на стоки или услуги, т.е. две насрещни доставки, чиято цена се плаща изцяло или частично в натура, *без страните да са му придали парично изражение*, данъчната основа на всяка от доставките към датата на възникване на данъчното събитие е данъчната основа при придобиването, себестойността на предоставената стока или на направените преки разходи за извършване на предоставената услуга. Когато данъчната основа не може да се определи по този ред, тогава данъчната основа е пазарната цена. От съдържанието на тези нормативни разпоредби може да се направи извод, че когато възнаграждението е определено изцяло или частично в стоки или услуги, *а страните са му придали парично изражение*, тогава данъчната основа ще се определя по общия ред – уговореното парично изражение за стоките/услугите ще се смята за стойностен израз на възнаграждението, дължимо в полза на всеки от доставчиците по бартерната сделка (Закон за данък върху добавената стойност, 2016). При размяна (бартер) *между свързани лица* данъчната основа на всяка от насрещните доставки към датата на възникване на данъчното събитие е пазарната цена на доставяната стока или услуга. Учредяването или прехвърлянето на право на строеж се смята за освободена доставка *до момента* на издаването на разрешение за строеж на сградата, за която се учредява или прехвърля правото на строеж. Когато е налице доставка, по която възнаграждението (изцяло или частично) е определено в стоки или услуги, приема се, че са налице две насрещни доставки (бартер), като всеки от доставчиците се смята за продавач на това, което дава, и за купувач на това, което получава. Доставката с по-ранна дата на възникване на данъчно събитие се смята за авансово плащане (цялостно или частично) по втората доставка (Рангелов, 2013b).

2. ДАНЪЧНО ТРЕТИРАНЕ ПО ЗДДС И НАСОКИ НА ДАНЪЧНИЯ КОНТРОЛ ВЪРХУ СДЕЛКИТЕ С УЧРЕДЕНО ПРАВО НА СТРОЕЖ

Въз основа на изложеното до тук, може да се изясни спецификата на данъчното третиране на сделките с учредено право на строеж от физически лица и да се систематизират **основните насоки на кон-**

трола, осъществяван от органите по приходите на Националната агенция за приходите (НАП), в това направление:

а/ ***Данъчен статут на доставката – освободена или облагаема***.

В сферата на жилищното строителство често се срещат случаи, при които физически лица притежават парцел с право на строеж, но не и ресурси за реализиране на строителството, поради това застрояването се извършва от строително предприятие въз основа на бартерна сделка. В повечето случаи учредяването или прехвърлянето на правото на строеж в полза на строителния предприемач се извършва от физически лица без да има системен характер и да е в рамките на осъществявана от тях независима икономическа дейност. На това основание те не са регистрирани по ЗДДС и не начисляват данък.

Със ЗДДС в сила от 01.01.2014 г. беше регламентирано, че прехвърлянето на правото на строеж е освободена доставка *до момента на издаването на разрешение за строеж на сградата*. Тази нормативна редакция даде възможност да се преустановят множество случаи на отклонения от данъчното облагане с ДДС на доставките с предмет „право на строеж". Според предишните разпоредби на ЗДДС, съответните доставки се считаха за освободени до момента на завършване в груб строеж на сградата, което даваше възможност на строителните предприятия да прехвърлят собствеността върху застроената площ още на етап „груб строеж", за да избегнат облагането с ДДС на правото на строеж, чиято стойност в някои случаи се равнява на 20-30% от общата застроена площ. *Следователно, към настоящия момент, сделките с право на строеж са освободени доставки, единствено ако това ограничено вещно право бъде прехвърлено без да е реализирано*. Тази промяна в данъчното третиране по ЗДДС на бартерните сделки с право на строеж може да се посочи като пример за усъвършенстване на данъчното облагане у нас с оглед защита на фискалните интереси.

б/ ***Характер на сделката за прехвърляне на част от застроената площ (офиси, търговски помещения, жилища и др.) срещу учредено право на строеж:*** размяна (бартер), без страните да са й придали парично изражение или размяна (бартер), когато страните изрично са й придали парично изражение.

В първия случай, данъчната основа на всяка от доставките към датата на възникване на данъчното събитие е данъчната основа при придобиването, себестойността на предоставената стока или на направените преки разходи за извършване на предоставената услуга. В ЗДДС, както и в правилника за неговото прилагане не се дава определение за

„преки разходи". За целите на данъчно-облагателната практика, може да се приеме, че става въпрос за счетоводното разбиране на това понятие, т.е. това са разходи, които към момента на тяхното възникване могат директно да се отнесат в себестойността на произвеждания продукт или услуга за – материали, външни услуги, амортизации, заплати, осигуровки, други счетоводни разходи. В техния състав не се включват финансовите и извънредните разходи, административните разходи и разходите за продажби.

В ЗДДС е посочено, че *когато данъчната основа не може да се определи по този начин, тогава като база се приема пазарната цена*. Във връзка с тези разпоредби, в практиката понякога се прави разсъждението, че в началото на строителството няма как да се определи стойността на преките разходи за извършване на съответните строителни работи, особено при по-дълги срокове за изпълнение на строителството и очакван ръст на цените. Затова, се възлага на експерт да изготви пазарна оценка на строителните обекти, предмет на бартера. Но, този подход не е обоснован, тъй като въз основа на проекто-сметната документация би могла да се определи стойността на съответните преки разходи за целите на облагането с ДДС. Разбира се, при завършване на строителството и формиране на фактическата себестойност на строителния обект ще бъде необходимо да се извършат съответните корекции в начисления ДДС, като се издадат известия към първоначалната фактура – дебитно известие за доначисляване на ДДС (най-често) или кредитно известие за намаляване на начисления ДДС.

Ако анализираме разпоредбите на чл.26, ал.7 от ЗДДС (в сила от 01.01.2014 г.), ще стигнем до извода, че желанието на законодателя не е било да се прилага пазарната цена, тъй като в повечето случаи това би означавало да се формира горница за облагане с ДДС, а вместо това единствено да се възстанови ползваният данъчен кредит при строителството на обектите, които впоследствие се предоставят на физическите лица по бартера. С промяната в ЗДДС в сила от 01.01.2014 г. бяха променени разпоредбите, третиращи формирането на данъчната основа при бартер, което сложи край на тежки съдебни спорове между строителни предприемачи и НАП в това направление (Бучков, 2013).

При осъществяване на данъчен контрол, когато заведеното счетоводство не е надеждно или липсва, тогава ревизията следва да се осъществи по специалния ред на чл.122 (ревизия при особени случаи) от Данъчно-осигурителния процесуален кодекс (ДОПК) и за данъчна

основа да се приеме пазарната цена на строителните обекти, предоставени в замяна на прехвърленото право на строеж. В този случай, данъчната основа се определя чрез методите за определяне на пазарни цени, регламентирани с Наредба №Н-9/14.08.2006г., издадена от министъра на финансите, тъй като определянето й по счетоводни данни би било недостоверно или невъзможно.

Според специалисти в сферата на отчетността и облагането на строителната дейност, липсата на вписване на паричен израз на разменната сделка в повечето случаи затруднява определянето на данъчната основа и съответното начисляване на дължимия данък по бартера (Досев, 2016). При това положение се налага предприятието, след като вече е определило и отписало фактическата себестойност на апартаментите, които предава на физическите лица по бартерната сделка, и е отчело счетоводния приход от нея, да коригира начисления при първата сделка по бартера ДДС, посредством издаване на известие. Обикновено се получава така, че предприятието следва да доначисли данък с дебитно известие. Понеже данъкът в повечето случаи се поема от строителното предприятие, счетоводно отчетеният от него разход за допълнително начисления данък ще формира данъчна постоянна разлика и няма да се признае за данъчни цели при определянето на данъчния финансов резултат на предприятието (Закон за корпоративното подоходно облагане, 2017). Видно от текста на чл.26, ал.7 от ЗДДС, законодателят е предвидил в случаите на бартер, когато страните са договорили възнаграждението изцяло или частично в стоки или услуги като същевременно са придали парично изражение на двете насрещни сделки, данъчната основа да се определя по общия ред на ЗДДС. Това означава, че договореното парично изражение, изрично упоменато в нотариалния акт следва да се приема за стойност на възнаграждението, дължимо в полза на всяка от съответните страни по сделката. От практическа гледна точка, паричното изражение може да се определи на база експертна оценка и въз основа на проекто-сметната документация.

в/ Наличие на свързаност между прехвърлителя и приобретателя на правото на строеж.

При осъществяване на данъчен контрол следва да се установи наличието на свързаност между участниците в бартерната сделка с право на строеж. В ЗДДС определенията за „свързани лица" и „пазарна цена" препращат към Данъчно-осигурителния процесуален кодекс, респ. дефиницията за свързани лица е дадена в § 1, т.3 от Допълнителните разпоредби на Кодекса (Данъчно-осигурителен процесуален

кодекс, 2017). При сделки между свързани лица, данъчната основа на всяка от доставките към датата на възникване на данъчното събитие е пазарната цена на предоставената част от построените помещения в сградата срещу правото на строеж, като за нейното определяне следва да се прилагат регламентираните методи, цитирани по-горе.

г/ ***Възникване на задължението за начисляване на ДДС***.

Тъй като при сделките за предоставяне на част от построените помещения срещу право на строеж е налице бартер, ДДС следва да се начисли към датата на получаване на авансовото плащане, която се удостоверява с датата на съответния нотариален акт за вписване на учредяването. Въпреки, че към настоящия момент в практиката на строителните предприемачи е утвърдено, че при учредено право на строеж срещу предоставяне на застроена площ ДДС ще се начислява към момента на учредяване на правото, а не едва след завършване на строителния обект и прехвърляне на помещенията в него, все още съществува известна съпротива за изпълнението на това задължение. Вероятно една от причините е, че стойността на строителните обекти, предоставяни на физическите лица по бартера не може да се определи с точност и след завършване на строежа се налага корекция.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В резултат на направеното изследване на сделките с право на строеж могат да се направят следните обобщаващи изводи: **1**. Последващият данъчен контрол, осъществяван от органите по приходите на НАП, по отношение на сделките с право на строеж е насочен главно към установяване спазването на ЗДДС, както и на отделни норми в ЗКПО, когато участници в сделките са юридически лица, но неговият обхват може да бъде разширен и да включва също така и случаите, когато страна в сделките са физически лица, получили застроена площ срещу прехвърлено право на строеж, които преобладават в практиката и са със значителна фискална стойност. **2**. Усъвършенстването на нормативната база, свързана с данъчното облагане през последните години и привеждането й в съответствие с европейските директиви в тази сфера дава възможност за правилно прилагане на нормативната база и води до намаляване на съдебните спорове между строителния бизнес и органите на НАП, поради което е пример за наличието на конструктивен механизъм за регулиране на несъвършенствата в данъчното законодателство на страната. **3**. За установяване на нарушенията и отклоненията от облагане, свързани със сделките с право

на строеж, от органите по приходите на НАП са необходими комплексни познания за правната същност на този вид сделки, данъчния режим и спецификата на строителния процес, което поставя въпроса за необходимостта от специализация на органите за данъчен контрол в сферата на строителството, тъй като тя традиционно се счита за високо рискова от гледна точка на потенциала й за установяване на значителни фискални щети.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. BG PRAVO, (2010). *Право на строеж*. [online]. [23/9/2017]. Достъпен: http://www.bg-pravo.com/2010/01/17_17.html.

2. БУЧКОВ, П., (2013). *Конфликтното ДДС при учредяване право на строеж според правилата на ЕС*. [online]. [23/9/2017]. Достъпен: http://www.novatarealnost.bg/?p=1585.

3. ДАНЪЧНО-ОСИГУРИТЕЛЕН ПРОЦЕСУАЛЕН КОДЕКС*,* 2017. ДВ бр. 63. София: Народно събрание.

4. ДОСЕВ, Х., (2016). *Бартер – замяна на правото на строеж срещу жилищни сгради. Данъчно облагане и счетоводно отчитане при физическите лица и при предприятията*. [online]. [23/9/2017]. Достъпен: http://www.portalschetovodstvo.bg/barter-a%EF%BF% BD%EF%BF%BD-zamyana-na-pravoto-na-stroej-sreshtu-jilishtni-sgradi-danachno-oblagane-i-schetovodno-otchitane-pri-fizicheskite-litsa-i-pri-predpriyatiyata-18419.htm.

5. ЗАКОН ЗА ДАНЪК ВЪРХУ ДОБАВЕНАТА СТОЙНОСТ*, 2016. ДВ бр. 97. София: Народно събрание*.

6. ЗАКОН ЗА КОРПОРАТИВНОТО ПОДОХОДНО ОБЛАГАНЕ*, 2017. ДВ София: Народно събрание*.

7. РАНГЕЛОВ, Е., (2008). *Счетоводство на строителното предприятие.* София: СЕК. стр. 9-30.

8. РАНГЕЛОВ, Е., (2013). *Отчитане на сделките за замяна (бартер) и засягащите ги промени по ЗДДС за 2013 година.* [online]. [23/9/2017]. Достъпен: http://blog.sek-bg.com.

CONTROL PROBLEMS AND CHALLENGES TO CONSTRUCTION SUPERVISION

Plamena Nedyalkova, Ph.D., Chief Assist. Prof.
University of Economics - Varna, Bulgaria

Abstract: *The construction supervision is a complex control activity that requires a complex of knowledge and skills. He may be entrust various tasks relating to the quality performance of the investment project, which gives rise to the complexity of the supervisory activity and the variety of approaches and mechanisms to achieve the tasks assigned to the task. The construction supervision ensures that projects are built in accordance with the project and project specification, he is caring for the quality of the construction activities, as well as controlling the construction safety. Its scope also includes control over planning and monitoring of performance, monitoring of inputs and control of construction costs. Consequently, construction supervision may carry out different types of control actions and procedures, which is determined by the contracting authority as well as determined by the specifics and the type of the investment project. The construction supervision in the performance of its tasks, acts on behalf of its contracting authority, which is the challenge of this kind of control, skillfully combining proper compliance with the contracting authority's requirements and, on the other hand, should not exceed its responsibilities.*

Keywords: *Control; Construction supervision; Investor*

JEL code: *H83, H89*

КОНТРОЛНИ ПРОБЛЕМИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СТРОИТЕЛНИЯ НАДЗОР

Гл. ас. д-р Пламена Недялкова
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *Строителният надзор е сложна контролна дейност, която изисква комплекс от знания и умения. На строителния надзор може да се възложи постигането на различни задачи отнасящи до качествено изпълнение на инвестиционния проект, което поражда сложността на надзорната дейност и разнообразието от подходи и механизми за постигане на тези задачи. Строителният надзор гарантира, че проектите се изграждат в съответствие с проекта и спецификацията на проекта, грижи се за качеството протичане на строителните дейности, а така също контролира*

безопасността на строителството. В неговия обхват на действие се отнася също така контролът върху планирането и мониторинга на изпълнението, наблюдението на количествата вложени материали и контрол върху извършените строително - монтажни разходи. Следователно строителният надзор може да извършва различен вид контролни действия и процедури, като това се определя както от възложителя, така и се определя от спецификите и вида на инвестиционния проект. Строителният надзор, при изпълнение на своите задачи, действа от името на своя възложител, което и е предизвикателството на този вид контрол, т.е. умело да съчетава правилното спазване на изискванията на възложителят и от друга страна не следва да превишава своите отговорности.

Ключови думи: *Инвеститор; Контрол; Строителен надзор*

ВЪВЕДЕНИЕ:

Изследването на строителния надзор, като контролна дейност е актуален проблем за съвременните икономически условия. Това се дължи на няколко основни фактора:

1. Динамичната промяна в нормативните актове, което поставя нови изисквания и предизвикателства пред строителния надзор, като контролна (надзорна) дейност. Считаме, че цялостното развитие на строителния надзор в България се поде в засилени темпове след 1990 г., когато се разграничи държавната от частната собственост и имущество, и когато се промени държавната система от централно – планова към пазарната икономика. В тази връзка редица нормативни актове бяха изменение, а друга част от нормативните актове бяха създадени за да хармонизират функциите, целите, обхвата и задачите на контролните институции в България с тези на останалите държави от Европейския съюз. В резултат на това, законово се сътвориха редица нормативни неточности, които все още имат отзвук в контролната практика.

2. Многобройните инвестиции както от страна на местни и чуждестранни лица, така и инвестиции които се правят въз основа на утвърдените оперативни програми на ЕС. Например по ОП „Околна среда“ за първия програмен период (2007 - 2013), одобрена от Европейската комисия на 7.11.2007 г., „с общ бюджет 1 800 748 085 евро е отчетено финансово изпълнение на програмата на 102,9%, като по тази оперативна програма постигнатият ефект в краткосрочен и средносрочен план е строителството на екологична инфраструктура, което от своя страна е довело и до необходимостта от допълнителен внос

на инвестиционни стоки и суровини, които не са били предлагани от български производители и същевременно са били необходими за изграждането на съответните съоръжения“ (Министерство на финансите, 2017).

Вземайки под внимание, изложеното по-горе основната ***цел*** на доклада е да се разкрият основните контролни проблеми и предизвикателства на строителния надзор в съвременните условия. За постигането на така поставената цел, са поставени следните основни задачи за решаване:

1. Да се изяснят някои нормативни изисквания и противоречия между понятията „надзор“, „контрол“ и „консултант”.
2. Да се представят основните проблеми пред строителния надзор.

1. ОТНОСНО СЪЩНОСТТА И ЗНАЧЕНИЕТО НА ПОНЯТИЯТА „НАДЗОР”, „КОНТРОЛ” И „КОНСУЛТАНТ” В СТРОИТЕЛНИЯ ПРОЦЕС

В *Закона за устройство на територията* (ЗУТ) е посочено в чл.160, че „*участниците* в **процеса на строителството** са *възложителят*, *строителят*, *проектантът*, *консултантът*, *физическото лице, упражняващо технически контрол за част „Конструктивна“*, *техническият ръководител* и *доставчикът на машини*, *съоръжения и технологично оборудване*.“ В ЗУТ, много подробно са разписани правата и отговорностите на всяко едно лице, което участва в строителния процес. Въз основа на разписаните нормативни отговорности, а така също въз основа на сключения договор на съответното физическо или юридическо лице (в ЗУТ, често се среща понятието *фирма*) с възложителя, на това определено лице му се вменяват задачи и отговорности за осъществяването на контрол, респективно надзор. Тук е момента да се изясни, че когато става въпрос за контрол върху проектирането и строителството, законодателят в редица закони, укази, постановления и наредби умело прилага както понятието „*контрол*“, така и понятието „*надзор*“, което съответно в практиката в повечето случаи се допускат някои неточности при договарянето на отговорностите на лицата участващи в цялостния строителен процес.

От етимологична гледна точка, понятието „*контрол“* произлиза от френската дума *„controle“,* което означава *„*проверка, проверяване на нещо за установяване на неговата изправност“ (Милев, 1970). Според Янкулов и Забунов (1997:35), контролът е процес, чрез който се установява дали реално предприетите действия от страна на организацията съответстват на желаните действия и предварително

зададените цели. Чрез този процес се установяват и се коригират отклоненията от поставените цели. Според К. Донев (2010:55) , контролът е „функция на управлението и се представя като съвкупност от осъществени дейности, с цел да се осъществи постоянен мониторинг за състоянието на обектите, за допуснатите отклонения от тяхното поведение и резултат, и да се осъществи подходящо докладване и организация на регулирането при оптимално използване на заделените ресурси за контрол".

Относно понятието „надзор", най-общо се приема като наблюдение. Към надзорната дейност се отнася още и проверката. Следователно може да се приеме, че надзорът е вид контрол, но се различава от контролната дейност по това, че в обхвата на надзорната дейност се отнася наблюдението и проверката, но не е и търсенето на отговорност при установяване на отклоненията. Поради тази причина в нормативните актове регламентиращи проектирането и строителството, нормативно се употребяват двете понятия. Строителният надзор е процес по проверка над цялостния строителния процес, който процес е съпроводен със съставянето на необходимите документи удостоверяващи изпълнението на строителните работи. Поради тази причина в Закона за устройство на територията, лицата (било то физически или юридически), които извършват строителен надзор се дефинират от закона като *консултанти*, а не като *контрольори*. Техните правомощия са ограничени и те се свеждат до консултиране, наблюдение, проверяване, т.е. констатиране и оценяване на съответствието на инвестиционните проекти. Т.е. при установяване на нередности и злоупотреби, лицето осъществяващо строителния надзор няма право да налага санкции и да търси отговорност от виновните лица. При установяване на съществени отклонения и нередности, консултантът следва да уведоми възложителя, като предостави предписания и предложения за отстраняване на установените отклонения и нередности, като контролира отстраняването на дефектите посочени от него или установени от други контролни органи. Също така има право да уведоми ДНСК, в 3 дневен срок от установяване на нарушението. В правомощията на строителния надзор е да спре работите по строежа до отстраняване на констатирани пропуски и нарушения при изпълнение на СМР. Следователно от гледна точка на контрола, възложителят има по-големи контролни правомощия от консултанта, тъй като възложителят, но не и консултантът (извършващ строителен надзор), може да търси персонална или колективна имуществена отговорност от виновните лица за установените допуснати нарушения,

злоупотреби или нередности.
В *Закона за устройство на територията* (*ЗУТ*), са регламентирани следните правомощия на консултанта:
- извършва оценяване на съответствието на инвестиционните проекти и/или упражнява строителен надзор;
- извършва проверка и контрол на доставените и влагани в строежа строителни продукти, с които се осигурява изпълнението на основните изисквания към строежите в съответствие с изискванията на наредбата по чл. 9, ал. 2, т. 5 от Закона за техническите изисквания към продуктите при упражняване на дейностите по т. 1;
- може да изпълнява прединвестиционни проучвания, подготовка на проектантския процес и координация на строителния процес до въвеждането на строежа в експлоатация, включително контрол на количествата, качеството и съответствието на изпълняваните строителни и монтажни работи с договорите за изпълнение на строителството, както и други дейности - предмет на договори.
В същия закон са представени и основните задължения, които консултантите имат:
- консултантът следва да има удостоверение издадено от Дирекция за национален строител контрол (ДНСК), за да може да осъществява дейността по оценяване на съответствието на инвестиционните проекти и/или строителен надзор. Удостоверенията за упражняване на дейностите по чл.166, ал. 1, т. 1 от ЗУТ се вписват в регистър при ДНСК. Удостоверението се издава за срок от 5 години. В правомощията на ДНСК е да даде отказ, когато установи нередности и неточности в представената информация в подаденото заявление и в прилежащите към него допълнителни документи за издаване на удостоверение. Съгласно новите разпоредби на ЗУТ, консултант могат да бъдат и лица, представили копие от документ, удостоверяващ правото да извършват такава дейност, издаден от компетентен орган на държава - членка на Европейския съюз, или на друга държава - страна по Споразумението за Европейското икономическо пространство.
- Консултантът не може да сключва договор за строителен надзор за строежи, за които той или наетите от него по трудово правоотношение физически лица са строители и/или доставчици на машини, съоръжения, технологично оборудване, както и свързаните с тях лица по смисъла на Търговския закон.
- Консултантът не може да сключва договор за оценяване съответствието на проекта за строежи, за които той или наетите от него по трудово правоотношение физически лица са проектанти и/или стро-

ители, и/или доставчици на машини, съоръжения, технологично оборудване, както и свързаните с тях лица по смисъла на Търговския закон.

В свое изследване инж. Йордан Божков (2005:56), „строежите от I до IV категория задължително следва да се осъществяват под наблюдението и отговорностите на ***институцията строителен надзор***. Строителният надзор за строежите от I до IV категория се упражнява само от лицензирани за целта фирми, които следят за изпълнение на правилата и подписват нормативно определените документи, а строежите от V категория надзорът се осъществява от техническия ръководител“. Безспорно тези изкисвания са въз основа на ***Наредба № 9 от 22 май 2001 г. за лицензиране на лицата упражняващи строителен надзор***, където подробно са представени категориите обекти, които подлежат на задължителен строителен надзор. Друго е притеснително, което много специалисти в сферата на проектирането и строителството правят, а именно да се стремят да дават прекалено големи правомощия на контролната процедура – строителен надзор. Институционализирането на строителния надзор е прекалено неточно понятие. Сам по себе си строителният надзор не е институция, той е част (елемент) от един процес, който процес започва от самото идейно проектиране на дадена инвестиция и приключва с нейното крайно изграждане, утвърждаване и въвеждане в експлоатация на изградения през този процес обект. Този процес протича организирано от дадено предприятие, фирма, дори от дадено домакинство (т.е. например ако дадено домакинство реши да построи свой собствен магазин) и т.н.. Строителният надзор участва в този процес като вид контрол, с помощта на екип от специалисти които имат освен контролни правомощия, но така също могат да предоставят допълнителни писмени разяснения по предварително утвърдения проект, да дава предписания и заповеди насочени към разрешаването на възникналите проблеми относно конструктивността на обекта и въвеждането на обекта в експлоатация. Лицата извършващи строителния надзор участва в този процес, чрез сключен договор за упражняване на строително – надзорна дейност, в който договор се включва и ангажимента за предоставяне на предписания, които предписания следва да се приемат като вид консултантска дейност. Двете страни, а именно консултант и възложител имат общи цели и задачи, а именно да се реализира и приключи правилно инвестиционния проект, спазвайки всички нормативни изисквания. По Закона за задълженията и договорите (ЗЗД), писмения договор създава една правна връзка между

страните, което поражда и съответните права и задължения между страните.

В България институционалните органи, които са оправомощени да извършват контрол върху реализирането на процесите по проектиране и строителство са:

1. *Дирекция за национален строителен контрол* (*ДНСК*) - ДНСК упражнява контрол по спазването на Закона за устройство на територията (ЗУТ) и на нормативните актове по прилагането му при проектирането и строителството, в т.ч. влагането на качествени строителни материали и изделия с оглед осигуряване на сигурността, безопасността, достъпността и другите нормативни изисквания към строежите, и обследва и документира авариите в строителството. ДНСК упражнява контрол по законосъобразността на изпълнението и ползването на строежите от първа, втора и трета категория, осъществява контрол по законосъобразността на издадените строителни книжа за всички категории строежи, както и на действията на общинските администрации и на участниците в инвестиционния процес за спазването на разпоредбите по устройство на територията за всички категории строежи.

2. *Държавна агенция за метрологичен и технически надзор* – държавен надзорен орган, провеждащ националната политика в областта на:

- надзор на пуснати на пазара и/или в действие продукти, попадащи в обхвата на директивите от Нов подход;
- надзор на пуснати на пазара строителни продукти; продукти, свързани с енергопотреблението, по отношение на изискванията за екопроектиране; електрическо и електронно оборудване във връзка с ограниченията за употреба на определени опасни вещества и отпадъците от него;
- технически надзор на съоръженията с повишена опасност;
- контрол на качеството на течните горива;
- метрологичен надзор;
- оправомощаване и надзор на органи, извършващи оценяване на съответствието на продукти, попадащи в обхвата на директиви от Нов подход;
- надзор на язовирните стени и съоръженията към тях.

3. *Регионалните здравни инспекции* – тази контролна институция е сравнително нова (от 2011 г.) и обединява дейността на регионалните центрове по здравеопазване и регионалните инспекции за опазване и контрол на общественото здраве. В техните правомощия е контрола

на медицинската дейност, противоепидемичния контрол и контрол на обектите с обществено предназначение.
4. *Държавен противопожарен контрол* - включва контрол за спазването на правилата и нормите за пожарна безопасност при проектиране, строителство, реконструкция, модернизация и експлоатация на обектите в урбанизираните, земеделските, горските, защитените територии и нарушените територии за възстановяване, сградите и технологичните съоръжения и инсталации; контрол върху производството, вноса, търговията и експлоатацията на изделия, машини и съоръжения във връзка с пожарната безопасност; контрол за съответствието на влаганите в строежите продукти с нормативните продукти за пожарна безопасност.
5. *Контрол по опазване на околната среда и водите* – контролът е в правомощията на Министерство на околната среда и водите, както и утвърдените към министерството Регионални инспекции по околната среда и водите.
6. Държавните и общинските органи за управление и контрол на дейностите по опазване на културното наследство, музеите, културните организации по смисъла на Закона за закрила и развитие на културата.

2. СЪВРЕМЕННИ ПРОБЛЕМИ ПРЕД СТРОИТЕЛНИЯ НАДЗОР

Законодателят не поставя ограничения, относно броят на лицата осъществяващи строителен надзор над строителните процеси. В англосаксоксите страни (САЩ, Великобритания, Канада, Нова Зеландия и др.) строителният надзор се осъществява едновременно от няколко лица, поради тясната специализация и знания на лицата за съответната област. В България, поради ограничеността на разполагаемите ресурси, а от друга страна широкоспектърните възможности на образователната система, са предпоставка едно лице да има знания и компетенции в различни области и отрасли. Това съответно си има своите предимства, особено в строителния бранш, тъй като значително се намаляват разходите за работна ръка и разходите за консултантска дейност, защото на едно и също лице може да му се вменят различни отговорности, и съответно същото това лице може да ги изпълни тези отговорности. Неблагоприятен ефект може да се получи, когато при изпълнението на поставените различни задачи от едно и също лице, получения краен резултат да бъде неточен или некачествен. Индивидуалната преценка на възложителят, относно нае-

мането на консултант, който да извърши оценяване на съответствието на инвестиционните проекти и/или да упражнява строителен надзор, поражда съответните рискове както за самия възложител, така и за инвеститора.

Според последните изменения на ЗУТ, лицето упражняващо строителен надзор носи отговорност за:

- законосъобразното започване на строежите;
- осъществяване на контрол относно пълнота и правилно съставяне на актовете и протоколите по време на строителството;
- спиране на строежи, които се изпълняват при условията на чл. 224, ал. 1 и чл. 225, ал. 2 и в нарушение на изискванията на чл. 169, ал. 1 и 3 от ЗУТ;
- осъществяване на контрол относно спазване на изискванията за здравословни и безопасни условия на труд в строителството;
- недопускане на увреждане на трети лица и имоти вследствие на строителството.

Следователно, строителният надзор не се състои само в подписването на протоколите и актовете определени в Наредба 3/2003, което всъщност е крайната фаза на строително – надзорната дейност, а следва да се разглежда и като „участник в инвестиционния процес" (Желев, 1999). В тази позиция, а именно строителния надзор като участник в инвестиционния процес, изследователят Ив. Желев (1999:75) представя следните основни проблеми, които стоят пред „въвеждането на строителния надзор:

- проблеми, свързани с организацията на инвестиционния процес;
- проблеми за обществото;
- проблеми за държавата;
- проблеми при инвеститорите;
- проблеми на другите преки участници в инвестиционния процеси"

Освен така посечените проблеми, считаме, че в съвременните икономически условия основните проблеми и предизвикателства, които стоят пред строителния надзор са:

1. Динамичната промяна в нормативните актове – Промяната на един нормативен акт много често води след себе си до промяна в други нормативни актове, тъй като не всички въпроси могат да се изяснят в обхвата само на един единствен нормативен акт. Така например последната промяна в Закона за устройство на територията, доведе до актуализиране през 2017 г. на Наредба РД-02-20-25 от 3 Декември 2012 г..

2. Много трудно се търси и се повдига индивидуална (персонална)

отговорност от наетите лицата, които са част от екипът извършващ строителен надзор – по принцип лицата, които имат право да получат удостоверение от ДНСК за вписване в *Регистъра на консултантите за оценяване на съответствието на инвестиционните проекти и/или упражняване на строителен надзор*, са юридически лица или еднолични търговци по смисъла на Търговския закон, съгласно изискванията на Наредба РД-02-20-25 от 3 Декември 2012 г. Според данни изведени от ДНСК 83% от лицата, които са получили удостоверение за вписване в Регистъра са юридически лица (т.е. ООД, ЕАД, ЕООД и АД), а останалите 17% са получили удостоверение като еднолични търговци съгласно изискванията на Търговския закон. Търговецът извършващ консултантска дейност по чл. 167 ал. 2 от ЗУТ, представя пред ДНСК списък на определените от него екип от специалисти от правоспособни лица, назначени по трудов и граждански договор, който екип е неразделна част от издаденото удостоверение от ДНСК за консултантска дейност. В практиката, много често се допускат неточности и се извършат не професионални действия от страна на определените експерти в екипа извършващи строително – надзорна дейност. При такива установени нарушения, много често се повдигат наказателни действия и наказателни процедури към самото юридическо лице или едноличен търговец, но не и персонално към виновните лица.

3. Персонална компетентност на лицата, наети като експерти за осъществяване на строителен надзор – този проблем най-често се среща при обществените поръчки с предмет изпълнение на консултантски услуги, тъй като основния критерии за възлагане е най-ниската цена. Според инж. В. Зарев, консултантската дейност е „специфична дейност, изключително важна за качеството на строителството на обекта, а възнаграждението за упражняване на надзор в момента в България е малка част от неговата стойност. При нереално ниски цени не може да се осигури качествен контрол при изпълнение на строителството – в резултат на неадекватното възнаграждение екипите за строителен надзор не посещават редовно обектите, не си вършат работата, ролята им се свежда до оформянето и подписването на документи.” (Зарев, 2017)

4. Много често в практиката, за да не се нарушават изискванията на чл. 166, ал. 3 от ЗУТ, а именно че „Консултантът не може да сключва договор за строителен надзор за строежи, за които той или наетите от него по трудово правоотношение физически лица са строители и/или доставчици на машини, съоръжения, технологично оборудване,

както и свързаните с тях лица по смисъла на Търговския закон" се извършва едно преподписване на документи от едно лице вместо друго. Например инвеститорът, наема един проектант да изготви цялостния проект, а в същото време тъй като му има доверие, желае да се включи и в строително – надзорната дейност. За да се избегне нарушаването на чл. 166, ал. 3 от ЗУТ в списъка с лицата извършващи строително – надзорна дейност се включва проформа друго лице проектант, който има задължение да подпише само необходимите документи и така инвеститорът няма проблеми от страна на ДНСК при издаването на Разрешение за ползване на строежа.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Въз основа на всичко изложено до тук, може да се приеме, че строителният надзор е контролна дейност и като такава, тя е част от цялостното реализиране на един инвестиционен процес породен от инвеститора. Поради съществуването на реален договор между страните, а именно между инвеститора или възложителя и консултантът осъществяващ строителен надзор, може да се приеме, че този контрол има краткосрочен характер и подпомага дейността на инвеститора в постигането на неговите инвестиционни цели. Някои инвестиционни проекти са прекалено обхватни и големи, в тях се включва изграждането на няколко обособени самостоятелни инвестиционни обекти, в тези случаи е по-благоприятно строителният надзор да се осъществи от отделни консултанти.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. БОЖКОВ, Й. (2012) Организация, отчетност и приемане на строежите, изд. СЕК

2. ДОНЕВ, К. Димитрова, Р. (2010) Теория на финансовия контрол, изд. Наука и икономика

3. ДИРЕКЦИЯ ЗА НАЦИОНАЛЕН СТРОИТЕЛЕН КОНТРОЛ (ДНСК) - http://www.dnsk.mrrb.government.bg/UI/Home.aspx?0ZKDwUgLUJrvrWmbKCIuPA%3d%3d

4. ЖЕЛЕВ, Ив. (1999) Проблеми при въвеждането на независим строителен надзор, сп. *Известия*, 71-75

5. ЗАРЕВ, В., Качествен контрол при изпълнение на строителството не може да се осигури при нереално ниски стойности - http://vestnikstroitel.bg/ksb/162211_inzh-valentin-zarev-kachestven-kontrol-pri-izplnenie-na-stroitelstvoto-ne-mozhe-da-se-osiguri-pri-nerealno-niski-stojnosti/

6. Закон за устройство на територията - *Обн. ДВ. бр.1 от 2 Януари 2001г.,*

изм. ДВ. бр.41 от 24 Април 2001г., изм. ДВ. бр.111 от 28 Декември 2001г. ..... изм. и доп. ДВ. бр.79 от 13 Октомври 2015г., изм. и доп. ДВ. бр.101 от 22 Декември 2015г., изм. ДВ. бр.15 от 23 Февруари 2016г., изм. и доп. ДВ. бр.51 от 5 Юли 2016г., **изм. и доп. ДВ. бр.13 от 7 Февруари 2017 г.**

7. Милев, Ал. Николов, Б. (1970) *Речник на чуждите думи в българския език*, изд. Наука и изкуство

8. НАРЕДБА № 9 от 22 май 2001 г. за лицензиране на лицата упражняващи строителен надзор - Обн. ДВ. бр. 58 от 29 Юни 2001 г.

9. НАРЕДБА № РД-02-20-25 от 3 Декември 2012 г. за условията и реда за издаване на удостоверение за вписване в регистъра на консултантите за оценяване на съответствието на инвестиционните проекти и/или упражняване на строителен надзор - Обн. ДВ. бр.98 от 11 Декември 2012г., изм. и доп. ДВ. бр.65 от 19 Август 2016г., изм. ДВ. бр.56 от 11 Юли 2017 г..

10. Фондове на ЕС в България. *Оценка на макроикономическите ефекти от изпълнението на програмите, съфинансирани със средства от ЕС*. Министерство на финансите, бюлетин от м. септември 2017

11. ЯНКУЛОВ, Я., Забунов Г. (1997) *Менеджмент*, изд. Москва

THE PROXIMITY TO THE SEASHORE AND THE DWELLING CONSTRUCTION IN BULGARIA

Deyan Mihaylov, Ph.D., Chief Assist. Prof.
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *In this paper the impact of several factors on dwelling construction in the Republic of Bulgaria is assessed. The population includes all the districts of this country. The number of inhabitants, the total income, the proximity to the seashore and the volume of dwelling construction are examinated. It is clear that there are quantitative and categorical characteristics, so one method of correlation analysis and Fisher's exact test are used. The obtained results show that the proximity to the seashore plays a positive role in the volume of dwelling construction. This impact is stable, so it may be expected that it will be observed in the future.*

Keywords*: Correlation; Dwelling Construction; Fisher's Exact Test*

JEL code: *C10, L74*

БЛИЗОСТТА ДО МОРЕТО И ЖИЛИЩНОТО СТРОИТЕЛСТВО В БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Деян Михайлов
Икономически университет - Варна, България

Резюме: *В доклада е направена оценка на влиянието на няколко фактора върху жилищното строителство в Република България. В генералната съвкупност са включени всички административни области в страната. Отчетени са броят на населението, съвкупният доход, близостта до морето и обемът на жилищното строителство.Тъй като измежду разглежданите признаци има както количествени, така и категорийни, се използват както един от методите на корелационния анализ, така и точният тест на Фишер. Получените резултати дават основание да се направи изводът, че близостта до морския бряг играе положителна роля върху обема на жилищното строителство. Това влияние е стабилно, така че може да се очаква, че ще се проявява и в бъдеще.*

Ключови думи: *Жилищно строителство; Корелация; Точен тест на Фишер*

ВЪВЕДЕНИЕ

Потребността от жилище е основна човешка потребност. Един от пътищата за нейното задоволяване е строителството и въвеждането в експлоатация на нови жилища.

Жилищното строителство в Република България задоволява определени социални нужди, но в условията на пазарна икономика. Следователно върху него влияят не само социални, но и други фактори, които могат да се класифицират с следните основни групи (Федосеев & Васильева, 2013):

- икономически;
- социални;
- технологически;
- законодателно-политически;
- демографски;
- екологически;
- природно-климатични;
- фактори, свързани с промените на международно ниво.

В настоящето изследване е направен опит за статистически анализ на три фактора (по един от групите на икономическите, демографските и природно-климатичните) върху обема на жилищното строителство по области в Република България.

1. СТАТИСТИЧЕСКИ ДАННИ И ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОЦЕНКА

Като база за изследването са използвани данни за въведените в експлоатация жилища, броят на населението и средния доход на лице от населението. Допълнително е използван съвкупният обем от доходите на населението и броят въведени в експлоатация жилища на 10000 души. Разглеждат се данни за 2013, 2014 и 2015 г. (Таблица 1)

Таблица 1.

Брой въведени в експлоатация жилища, население и среден доход на лице в Република България по области за периода 2013-2015 г.

Области	Брой въведени в експл. жилища	Население	Среден доход на лице	Общо доход за областта	Въведени в експлоатация жилища на 10000 жители
1	2	3	4	5	6
2013 година					
Общо	**9250**	**7245677**	**4541**	**32905175471**	**12,77**
Видин	53	95467	3406	325160602	5,55
Враца	85	178395	3951	704838645	4,76
Ловеч	83	135580	3056	414332480	6,12
Монтана	36	141596	3066	434133336	2,54
Плевен	301	259363	4807	1246757941	11,61
Велико Търново	371	251126	4091	1027356466	14,77
Габрово	122	118271	4570	540498470	10,32
Разград	20	120594	2992	360817248	1,66
Русе	163	229784	4291	986003144	7,09
Силистра	41	116038	3075	356816850	3,53
Варна	2329	474076	4710	2232897960	49,13
Добрич	351	184680	4041	746291880	19,01
Търговище	39	117719	2965	349036835	3,31
Шумен	66	178061	4138	736816418	3,71
Бургас	2732	414485	3863	1601155555	65,91
Сливен	123	193925	2803	543571775	6,34
Стара Загора	103	328104	4976	1632645504	3,14
Ямбол	172	127176	4402	559828752	13,52
Благоевград	9	318110	4048	1287709280	0,28
Кюстендил	78	130301	3468	451883868	5,99
Перник	75	128696	5555	714906280	5,83
София	237	240877	3548	854631596	9,84
София (столица)	284	1309634	6876	9005043384	2,17
Кърджали	228	150605	3083	464315215	15,14
Пазарджик	143	269287	3470	934425890	5,31
Пловдив	697	678197	4317	2927776449	10,28
Смолян	52	116218	4392	510429456	4,47
Хасково	257	239312	3991	955094192	10,74

Области	Брой въведени в експл. жилища	Население	Среден доход на лице	Общо доход за областта	Въведени в експлоатация жилища на 10000 жители
2014 година					
Общо	**9993**	**7202198**	**4639**	**33414300679**	**13,87**
Видин	43	93361	4223	394263503	13,87
Враца	91	175169	4116	720995604	4,61
Ловеч	87	133513	3696	493464048	5,19
Монтана	47	139350	4024	560744400	6,52
Плевен	203	255749	4789	1224781961	3,37
Велико Търново	137	247782	4067	1007729394	7,94
Габрово	52	116351	4456	518460056	5,53
Разград	26	119048	3656	435239488	4,47
Русе	196	227685	4318	983143830	2,18
Силистра	13	114670	3124	358229080	8,61
Варна	2652	473804	4912	2327325248	1,13
Добрич	322	182808	3976	726844608	55,97
Търговище	170	116420	3385	394081700	17,61
Шумен	24	176925	4237	749631225	14,60
Бургас	2834	414184	3991	1653008344	1,36
Сливен	125	192644	3821	736092724	68,42
Стара Загора	614	325963	4820	1571141660	6,49
Ямбол	44	125724	3862	485546088	18,84
Благоевград	130	315577	4087	1289763199	3,50
Кюстендил	38	127969	3861	494088309	4,12
Перник	203	127048	5669	720235112	2,97
София	225	238061	3735	889157835	15,98
София (столица)	218	1316557	6734	8865694838	9,45
Кърджали	251	152053	3280	498733840	1,66
Пазарджик	190	266549	3403	907066247	16,51
Пловдив	893	675586	4241	2865160226	7,13
Смолян	33	113984	5088	579950592	13,22
Хасково	132	237664	4055	963727520	2,90

Области	Брой въведени в експл. жилища	Население	Среден доход на лице	Общо доход за областта	Въведени в експлоатация жилища на 10000 жители
2015 година					
Общо	**7806**	**7153784**	**4784**	**34227112225**	**10,91**
Видин	112	91235	3602	328628470	12,28
Враца	43	172007	4208	723805456	2,50
Ловеч	108	131493	3993	525051549	8,21
Монтана	15	137188	2933	402372404	1,09
Плевен	52	251986	5175	1304027550	2,06
Велико Търново	144	245006	4000	980024000	5,88
Габрово	68	114272	4910	561075520	5,95
Разград	27	117241	3962	464508842	2,30
Русе	134	225674	4964	1120245736	5,94
Силистра	25	113248	3399	384929952	2,21
Варна	1391	472926	5089	2406720414	29,41
Добрич	295	180601	3989	720417389	16,33
Търговище	121	115211	3735	430313085	10,50
Шумен	69	175720	4590	806554800	3,93
Бургас	2002	413884	4185	1732104540	48,37
Сливен	122	191185	4058	775828730	6,38
Стара Загора	265	323685	4990	1615188150	8,19
Ямбол	38	123821	4307	533297047	3,07
Благоевград	203	312831	4325	1352994075	6,49
Кюстендил	161	126014	4513	568701182	12,78
Перник	136	125456	5652	709077312	10,84
София	270	237080	3794	899481520	11,39
София (столица)	336	1319804	6883	9084210932	2,55
Кърджали	247	151319	3156	477562764	16,32
Пазарджик	229	263630	3488	919541440	8,69
Пловдив	969	673283	4220	2841254260	14,39
Смолян	79	111601	5145	574187145	7,08
Хасково	145	236383	4167	985007961	6,13

Източници: Разработена по данни на Национален статистически институт: (Национален статистически институт, 2015:527), (Национален статистически институт, 2016:533), (Национален статистически институт, 2017:531), (Infostat, 2017)

Като основен демографски фактор се приема броят на населението, а като основен икономически – съвкупните доходи на населението Изследва се връзката между тези величини и броят на въведените в експлоатация жилища.

При предварителното запознаване с данните, прави впечатление, че най-голям брой жилища са въведени в експлоатация както следва:

- за 2013 година – в областите Бургас, Варна, Пловдив, Велико Търново и Добрич;
- за 2014 година – в областите Бургас, Варна, Пловдив, Стара Загора и Добрич;
- за 2015 година – в областите Бургас, Варна, Пловдив, София (столица) и Добрич.

За трите разглеждани години сред първите пет са областите Бургас, Варна и Добрич. Общото, което ги свързва и което ги отличава от останалите области в България е близостта до морето. Трите области са единствените, които имат излаз на море. Близостта до морския бряг е третият (природно-климатичен) фактор, който се изследва. Тъй като областите се различават по брой население, при анализа се въвежда спомагателната величина брой въведени в експлоатация жилища на 10000 души.

2. МЕТОДОЛОГИЯ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

Първите две зависимости включват само вариационни (количествени) величини. При построяване на корелационно поле визуално се установява, че връзката може да се разглежда като линейна, следователно при оценката може да се използва коефициентът на корелация на Браве (Радилов, Косева & Русев, 1996:218-222). Пресмятането му се извършва по формулата

$$r = \frac{\sum_{i=1}^{n}\left(x_i - \overline{x}\right)\left(y_i - \overline{y}\right)}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n}\left(x_i - \overline{x}\right)^2\left(y_i - \overline{y}\right)^2}}, \qquad (1)$$

където x_i и y_i са съответните стойности на независимата (фактора) и зависимата величини;

$\overline{y}_i$ и $\overline{y}_i$ са средните им стойности.

При стойности на коефициента на корелация до 0,3 се приема, че зависимостта е слаба, до 0,5 – умерена, до 0,7 – значителна, до 0,9 –

силна и над 0,7 – много силна.
Третата зависимост включва една категорийна (качествена) величина, като тя е дихотомна, т.е може да заема две алтернативни значения. Близостта до морския бряг съответства на показателя „Областта има излаз на море”, а алтернативното значение е ”Областта няма излаз на море”.
За оценяване на влиянието на категориен фактор върху дадено събитие се формулират хипотезите:
Нулева хипотеза H_0: Факторът няма влияние върху изхода на събитието.
Алтернативна хипотеза H_1: Факторът има влияние върху изхода на събитието.
Обектите (областите) се разделят на два непресичащи се класа. Първият от тях е класът, в който относителният обем на жилищното строителство (т.е. броят въведени в експлоатация жилища на 10000 души) е над средния за страната, а вторият – за който обемът на жилищното строителство е по-малък от средния за страната. Респективно първият възможен изход е „Относителният обем на жилищното строителство е над средния за страната”, а вторият – „Относителният обем на жилищното строителство е под средния за страната”.
Тъй като броят на обектите е малък (28, включително София-столица), за проверка на хипотезите е удобно да се използва точният тест на Фишер (Fisher, 1954:96-97). Ако са формулирани изходите Y_1 и X_1 и условията X_1 и X_2, честотите за сбъдване на тези изходи при съответните условия се представят в таблица (виж Таблица 2).

Таблица 2.

Честоти на сбъдване на събития при различни условия

	Y_1	Y_2	
X_1	a	b	$a+b$
X_2	c	d	$c+d$
	$a+c$	$b+d$	$a+b+c+d$

Източник: (Fisher, 1954)

Числата *a*, *b*, *c* и *d* са емпиричните честоти на обектите, за които, при дадено условие, е в сила съответният изход.

Ако сбъдването на Y_1 и Y_2 не зависи от условията, то вероятността за възникване на честотите *a*, *b*, *c* и *d* е равна на

$$P_{a,b,c,d,} = \frac{(a+b)!(c+d)!(a+c)!(b+d)!}{(a+b+c+d)!} \cdot \frac{1}{a!b!c!d!} \qquad (2)$$

При фиксирани суми $(a+b)$, $(c+d)$, $(a+c)$ и $(b+d)$ се определят нови честоти *a, b, c, d* в посока на още по-голямо отклонение от независимостта (ако е възможно). На практика се избира най-малката от честотите и за нея последователно се задават намаляващи с единица стойности до достигане на нула, като при това останалите честоти се променят така, че сумите $(a+b)$, $(c+d)$, $(a+c)$ и $(b+d)$ да не се променят. Окончателно вероятността изходите Y_1 и Y_2 да не зависят от условията X_1 и X_2 ще се изчисли като сума от вероятността за възникване на набора от емпирични честоти и вероятностите за възникване на набор от честоти с по-големи отклонения. Ако, например, минималната стойност на честота в таблицата е равна на a, то

$$P = \sum_{i=0}^{a} \frac{(a+b)!(c+d)!(a+c)!(b+d)!}{(a+b+c+d)!} \cdot \frac{1}{i!(a+b-i)!(a+c-i)!d!} \qquad (3)$$

3. РЕЗУЛТАТИ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

3.1. Зависимост между броя на населението и броя на въведените в експлоатация жилища.

Резултатите от прилагането на формула (1) по години са както следва:
За 2013 година - $r = 0{,}317$.
За 2014 година - $r = 0{,}207$.
За 2015 година - $r = 0{,}207$.
Зависимостта между броя на населението в областта и обема на жилищното строителство е умерена.

3.2. Зависимост между съвкупните доходи на населението и броя на въведените в експлоатация жилища.

Резултатите от прилагането на формула (1) по години са както следва:
За 2013 година - $r = 0{,}207$.
За 2014 година - $r = 0{,}215$.
За 2015 година - $r = 0{,}286$.

Зависимостта между съвкупните доходи на населението в областта и обема на жилищното строителство е слаба. Може да се предположи, че хората не са склонни да инвестират в недвижима собственост непременно в региона, в който работят и живеят

3.3. Зависимост между близостта до морския бряг (излаза на море) и относителния брой на въведените в експлоатация жилища.

Средният брой на въведените в експлоатация жилища на 10000 души за 2013 година общо за страната са 12,77. С по-добри от средните за страната показатели са областите Велико Търново, Варна, Добрич, Бургас, Ямбол, Кърджали. Разпределението е показано в Таблица 3.

Таблица 3.

Честоти на добри и лоши показатели на жилищното строителство при наличие или липса на излаз на море за областта за 2013 г.

	Добри показатели	Лоши показатели	
Наличие на излаз на море	3	0	3
Липса на излаз на море	3	22	25
	6	22	28

Източник: Собствено проучване на автора

В дадения случай формула (3) се свежда до (1) (тъй като едната от емпиричните честоти е нула. Прилагането на формула (3) дава следния резултат:

$$P = \frac{3!25!6!22!}{28!} \cdot \frac{1}{3!0!3!22!} = 0{,}006.$$

Това означава, че ако наличието или липсата на излаз на море няма съществено значение за жилищното строителство, подобно емпирично разпределение може да възникне с вероятност 0,006. Това е основание за отхвърляне на нулевата хипотеза с ниво на значимост 0,006. С вероятност 0,994 изследваната зависимост е статистически значима.

Аналогично се анализират данните за 2014 и 2015 година.

За 2014 година с по-добри от средните показатели са областите Варна, Добрич, Търговище, Бургас, Стара Загора, Перник и Кърджали. Данните са представени в Таблица 4.

Таблица 4.

Честоти на добри и лоши показатели на жилищното строителство при наличие или липса на излаз на море за областта за 2014 г.

	Добри показатели	Лоши показатели	
Наличие на излаз на море	3	0	3
Липса на излаз на море	4	21	25
	7	21	28

Източник: Собствено проучване на автора

Съгласно (3):

$$P = \frac{3!25!7!21!}{28!} \cdot \frac{1}{3!0!4!21!} = 0{,}011.$$

Нулевата хипотеза се отхвърля с ниво на значимост 0,011. С вероятност 0,989 изследваната зависимост е статистически значима.

За 2015 година с по-добри от средните показатели са областите Видин, Варна, Добрич, Бургас, Кюстендил, София, Кърджали и Пловдив. Данните са представени в Таблица 5.

Таблица 5.

Честоти на добри и лоши показатели на жилищното строителство при наличие или липса на излаз на море за областта за 2014 г.

	Добри показатели	Лоши показатели	
Наличие на излаз на море	3	0	3
Липса на излаз на море	5	20	25
	8	20	28

Източник: Собствено проучване на автора

Съгласно (3):

$$P = \frac{3!25!8!20!}{28!} \cdot \frac{1}{3!0!5!20!} = 0{,}017.$$

Нулевата хипотеза се отхвърля с ниво на значимост 0,017. С вероятност 0,983 изследваната зависимост е статистически значима.

И за трите разглеждани периода зависимостта между наличието или липсата на излаз на море и обема на жилищното строителство е статистически значима.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Получените резултати показват, че в Република България зависимостта на обема на жилищното строителство по региони от броя на населението и от доходите е слаба до умерена.

Интересна е високата степен на влияние на близостта на морето. Това влияние е устойчиво и може да се предполага, че то ще се проявява и в близкото бъдеще. Този резултат обаче трябва да се интерпретира внимателно. Няма категорични основания, за това, че сам по себе си излазът на море е причина за високото ниво на жилищното строителство. По-коректно е да се твърди, че той стимулира развитието на редица предпоставки от икономически, социален, психологически и пр. характер, които водят до по-високо ниво на жилищното строителство.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. НАЦИОНАЛЕН СТАТИСТИЧЕСКИ ИНСТИТУТ (2015) *Статистически годишник 2014: (с данни за 2013 г.)*. София: Образование и наука.
2. НАЦИОНАЛЕН СТАТИСТИЧЕСКИ ИНСТИТУТ (2016) *Статистически годишник 2015: (с данни за 2014 г.)*. София: Образование и наука
3. НАЦИОНАЛЕН СТАТИСТИЧЕСКИ ИНСТИТУТ (2017) *Статистически годишник 2016: (с данни за 2015 г.).* София: Образование и наука.
4. РАДИЛОВ, Д., КОСЕВА, Д, РУСЕВ, Ч. (1996). *Въведение в статистиката*. Варна: ТедИна.
5. ФЕДОСЕЕВ, И., ВАСИЛЬЕВА, О., (2013). Жилищная сфера Российской Федерации: Классификация факторов влияния. *28-ма международна научно-практическа конференция Строително предприемачество и недвижима собственост*. Варна, Унив. изд. Наука и икономика, стр. 42-49.
6. INFOSTAT, (2017) *Основни показатели, характеризиращи демографското, социалното и икономическо развитие на областите* [online]. [2017-09-08]. Достъпен: https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?x_2=754 .
7. FISHER, R., (1954). *Statistical Methods for Research Workers*. New York: Hafner Publishing Co Inc.

ESTABLISHMENT OF EASEMENT RIGHTS ON REAL ESTATE FOR THE CONSTRUCTION OF ELECTRICITY INFRASTRUCTURE

Lyubomir Tsvetanov, Ph.D. student
University of National and World Economy, Bulgaria

Abstract: *The paper presents the legal order and possibilities provided by the Bulgarian legislation for construction of electricity infrastructure through establishment of easement rights upon real estate. The legal nature of easements is explained as well as their origin since their emergence as part of Roman civil law and development over the years to present day. Procedures for construction and subsequent operation of energy sites and adjacent infrastructure are examined in detail. The regulation of compensations for easement right for respective property owners is explained. Based on the possibilities provided by the legal framework, are summarized the advantages, limitations and perspectives of this legal order for the construction of electricity infrastructure in Bulgaria.*

Keywords: *Easement; Energy infrastructure; Real Estate*

JEL code: *K25*

УЧРЕДЯВАНЕ НА СЕРВИТУТНИ ПРАВА ВЪРХУ НЕДВИЖИМИ ИМОТИ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА ЕЛЕКТРОЕНЕРГИЙНА ИНФРАСТРУКТУРА

Докт. Любомир Цветанов
Университет за национално и световно стопанство, България

Резюме*: Докладът представя законовия ред и възможностите предоставяни от българското законодателство при изграждане на електроенергийна инфраструктура посредством учредяване на сервитутни права върху недвижими имоти. Обяснена е правната същност на сервитутите, както и техния произход и развитие през годините от възникването им като част от римското частно право до наши дни. Разгледани са подробно процедурите по изграждане и последваща експлоатация на енергийните обекти и съпътстващата ги инфраструктура.Обяснен е редът за определяне на обезщетенията, които се изплащат на собствениците на имотите, върху които са възникнали сервитутни права. На база предоставените от нормативната уредба възможности са обобщени преимуществата, ограни-*

ченията и перспективите на този законов ред за изграждане на електроенергийна инфраструктура в България.

Ключови думи: *Енергийна инфраструктура; Недвижими имоти; Сервитути*

ВЪВЕДЕНИЕ

Ежедневното потребление на електроенергия, както в бита, така и в индустрията обуславя все по-значимата й роля в съвременния свят. С нарастване на потреблението ежегодно се увеличават мощностите за производство и се търсят нови алтернативни източници за нейното набавяне. Наред с горното, през последните десетилетия в обществото се надига и дебат относно опазването на околната среда, като постепенно започва да се увеличава използването на възобновяеми енергийни източници за производство на екологично чиста електроенергия. Тази глобална тенденция се наблюдава и в България. През последните няколко години в страната ни се изградиха множество водноелектрически централи, фотоволтаични системи, вятърни електроцентрали и други алтернативни източници за производство на електроенергия. Свързването на новопостроените енергийни обекти и съоръжения в електропреносната мрежа води до изграждане на нова енергийна инфраструктура, като подобряването на ефективността и би оказало значителен ефект, както върху качеството на предлаганата услуга, така и върху цената на продукта. Изграждането на подобен вид инфраструктура, която неизбежно преминава през различна по вид недвижима собственост, в това число частна, държавна и общинска, се предхожда от нуждата за формиране на адекватна правна рамка, която да регулира процеса. С приемането на Закона за енергетиката, българското законодателство позволи, в полза на лицата, които изграждат и експлоатират енергийни обекти, да възникват сервитути при разширение на съществуващи и при изграждане на нови въздушни и подземни електропроводи, както и на надземни и подземни хидротехнически съоръжения за производство на електрическа енергия. Това значително улесни изграждането на енергийни обекти, съоръжения и съпровождащата ги инфраструктура, но по-важното, предостави на инвеститорите възможност да ги изграждат без да се налага изкупуването или отчуждаването на недвижимите имоти, през които преминава електропреносната мрежа. Законът въвежда единствено задължението титулярят на сервитута да изплати еднократно обезщетение на собственика на имота, върху който е възникнал

сервитутът, и на носителите на други вещни права върху засегнатия имот ако има такива лица. Тези текстове на Закона за енергетиката обуславят значимостта на сервитутите, при изграждане на всякакъв вид енергийна инфраструктура и отварят пред енергийните предприятия много нови възможности. Целта на доклада е да се разгледа реда при учредяването на сервитурни права върху недвижими имоти за изграждането на електроенергийната инфраструктура, както и дали предоставят достатъчно преимущества на инвеститорите, за да бъде предпочетен този законов ред при изграждането и последващото функциониране на електропреносната мрежа.

1. СЪЩНОСТ И ИСТОРИЧЕСКО РАЗВИТИЕ НА СЕРВИТУТИТЕ

Сервитутите съществуват от дълбока древност, като през годините тяхното предназначение многократно се е изменяло в зависимост от потребностите на хората и обществените отношения. Както много други правни институти познати ни днес и те водят началото си още от римското право. Терминът произлиза от латинските думи „servio”- служа и „servus” - роб (Боянова 2008: 11). Първоначално се зародили поземлените сервитути наложили се поради това, че римската поземлена собственост била доста разпокъсана в първите години след създаването на римската държава. С цел да се използват максимално пълноценно недвижимите имоти предназначени за земеделие се появила необходимостта между тях да се създаде връзка за съответно подпомагане – преминаване през съседния участък, черпене на вода от същия и други. Това наложило обременяването на един служещ имот в полза на друг господстващ имот. Постепенно, наред с полските поземлени сервитути даващи правото да се поддържа в служещият имот път, да се преминава през служещия имот, правото да се прокара водопровод, да се прекарва през имота добитък и др. се появили и градските сервитути. Най-значими сред тях били сервитутът за опиране на греда в чужда постройка, правото да се прекара канал през чужд имот, правото на изглед и др. Постепенно значението на сервитутите се разширява, като в правния мир се добавят и „законни сервитути”, наред с договорно установените и „лични сервитути”. Сервитутните права в българското законодателство за първи път са уредени в Закона за имуществата, собствеността и сервитутите приет през 1904 г., който е реципиран от романската правна система и най-вече Италианския граждански кодекс. Към момента, в действащото българско право липсва обща уредба на сервитутите, като присъст-

ват само отделни правила за различни видове сервитути уредени в специални закони като Закон за устройство на територията, Закон за водите, Закон за енергетиката, Закон за опазване на селскостопанското имущество. Все пак, въпреки липсата на обща уредба, чл. 103 от Закона за водите дава легално определение за сервитутите, а именно „поземленият сервитут е тежестта, наложена върху един недвижим имот, наречен служещ имот, в полза на друг недвижим имот, наречен господстващ имот, който принадлежи на друг собственик". Обект на сервитутните права са само и единствено недвижими имоти. За да има сервитут е необходимо съществуването на два имота – един, който се обременява със сервитут и друг, господстващ, заради ползването на който се учредява сервитутно право. Задължително е двата имота да са реално съществуващи, като сервитути не могат да се учредяват върху бъдещи имоти. Също така, имотите трябва да принадлежат на различни лица. Въпреки, че най-често двата имота да се намират в съседство, законът не поставя такова изискване. Основното в случая е имотите да се намират в такава зависимост, че единият да не би могъл да се използва пълноценно според своето предназначение, без да се обременява другия, без да се ограничават правата на собственика на служещият имот. Носителят на сервитутното право е собственикът на господстващия имот, затова ако се смени собственикът на служещия имот, новият собственик също ще трябва да търпи ограниченията, произтичащи от сервитутното право. Дори служещият имот да бъде разделен при продажба или при наследяване, сервитутът остава да тежи върху целия имот, върху всяка част от този имот, освен ако не е учреден за точно определено място на имот. В обратната хипотеза, сервитутът също си остава неделимо право и при промяна в собствеността на господстващия имот. Дори и да възникне съсобственост върху този имот, всеки от съсобствениците ще може да упражнява цялото сервитутно право. Важно е да се отбележи и че собственикът на господстващия имот трябва да упражнява така тежестта, че тя да се отразява възможно най-малко на служещия имот, да причини най-малко неудобство за собственика на служещия имот. Наред с горното, следва да се знае и че никой не може да пречи на собственика на господстващия имот да упражнява сервитута. Той може да иска въздържане от действие от всяко трето лице,което би пречило на упражняването на произтичащите от сервитута права.

В заключение, може да бъде обобщено, че сервитутът се определя като вещно право на ограничена власт върху чужд имот, принадлежа-

що на собственика на друг недвижим имот и представляващо изгода за използване на този имот (Венедиков 1991 : 213).

2. ВЪЗНИКВАНЕ НА СЕРВИТУТНИ ПРАВА ПРИ РАЗШИРЕНИЕ НА СЪЩЕСТВУВАЩИ И ИЗГРАЖДАНЕ НА НОВИ ЕЛЕКТРОЕНЕРГИЙНИ ОБЕКТИ

В контекста на постоянно развиващ се свят, изпълнен с иновации, нововъведения и растящо потребление на електроенергия, търсенето на нови източници за набавянето й, както и строителството на нови електроцентрали от различен тип, се обуславя нуждата от изграждането и на нова инфраструктура. Логично на преден план пред инвеститорите излиза въпросът как точно тя да бъде изградена и от къде да преминава, за да може същата да бъде както икономически, така и технологично ефективна. Само по себе си изграждането на дълга с километри електропреносна мрежа изисква значителни инвестиции, в това число и за закупуването на недвижими имоти през които тя да преминава. Сервитутните права дават алтернатива в тази насока, позволявайки изграждането на електроенергийната инфраструктура без да се налага изкупуване или отчуждаване на недвижими имоти по определеното за това трасе. Законът за енергетиката разписва тази хипотеза, като чрез него се уреждат условно казано „енергийни“ сервитути. Те се учредяват в полза на енергийните предприятия за изграждане на енергийни обекти и за тяхното поддържане. Енергийните сервитути не са типични поземлени сервитути, тъй като трудно може да се определи господстващия имот. Те се учредяват по-скоро, за да улеснят извършването на определена търговска дейност от енергийни предприятия. Законът за енергетиката дава яснота относно това какви могат да бъдат сервитутите в процеса на изграждане на енергийната инфраструктура. Съгласно чл. 64 от ЗЕ, при разширение на съществуващи и при изграждане на нови въздушни и подземни електропроводи на надземни и подземни хидротехнически съоръжения за производство на електрическа енергия, топлопроводи, газопроводи, нефтопроводи и нефтопродуктопроводи в полза на лицата, които ще изграждат и експлоатират енергийния обект възникват сервитути. По своята същност те биват:

- право на преминаване на хора и техника
- право на прокарване на въздушни и подземни електропроводи на надземни и подземни хидротехнически съоръжения за производство на електрическа енергия, топлопроводи, газопроводи, нефтопроводи и нефтопродуктопроводи

- ограничаване в ползването на поземлени имоти, прилежащи към енергийните обекти.

При упражняване на сервитутите титулярят на сервитута (енергийните предприятия) придобива някои важни за осъществяването на дейността им права. На първо място това е правото на прокарване на въздушни и подземни електропроводи, топлопроводи, газопроводи, нефтопроводи и нефтопродуктопроводи. Също така, сервитутът дава право на енергийното предприятие и негови представители да влизат и да преминават през служещите имоти и да извършват дейности в тях, свързани с изграждането и/или експлоатацията на енергийните обекти, включително право на преминаване на техника през служещите поземлени имоти във връзка с изграждането и обслужването на въздушни и подземни проводи и наземни съоръжения. Не на последно място, в закона е предвидено и правото енергийното дружество да извършва кастрене и рязане на дървета в сервитутните ивици на електропроводите и хидросъоръженията за отстраняване на аварии при уведомяване на управляващите органи на горските стопанства и националните паркове. Наред с горното, законът предвижда и ограничения към служещите поземлени имоти, като в тях не се допускат извършване на застрояване или трайни насаждения в сервитутната ивица, прокарване на проводи на други мрежи на техническата инфраструктура, с изключение на случаите, когато това е допустимо с нормативен акт, при спазване на съответните технически изисквания и след писмено съгласуване с титуляря на сервитута. Важно е да се отбележи и че съгласно разпоредбите на Закона за енергетиката, промяната на собствеността на имота не прекратява действието на сервитутите по отношение на господстващия и по отношение на служещия имот. Сервитутите са неделими права, те могат да се упражняват изцяло в полза на всяка част от господстващия имот и тежат изцяло върху всяка част от служещия имот и когато имотите бъдат разделени. Сервитутът може да се използва само за нуждите на господстващия имот, като собственикът на служещия имот няма право да премества сервитута.

За да възникнат посочените по-горе сервитутни права е необхйодимо да има влязъл в сила подробен устройствен план, с който се определя местоположението на съответните имоти, както и титулярят на сервитута да изплати еднократно обезщетение на собственика на имота, върху който е възникнал сервитутът, и на носителите на други вещни права върху засегнатия имот. Определянето на размера на обезщетенията се извършва по реда на чл. 210 и 211 от Закона за устрой-

ство на територията или по взаимно съгласие на страните с оценка от лицензиран оценител. Съгласно горецитираните разпоредби на ЗУТ, изготвянето на оценки и определянето на размера и изплащането на обезщетения в изрично предвидените в закона случаи се извършват по пазарни цени, определени от комисия, назначена от кмета на общината. Законът за енергетиката въвежда и прилагане на изрични критерии при определяне размера на дължимото обезщетение. Сред тях са: площта на чуждия поземлен имот, включена в границите на сервитута; видовете ограничения на ползването; срок на ограничението; справедливата пазарна оценка на имота или на частта от него, която попада в границите на сервитута.

Важно е да се отбележи, че законът дава право на държавни и общински органи, както и на служители на енергийните дружества безвъзмездно да използват мостове, пътища, улици, тротоари и други имоти - публична собственост, за прокарване, скачване, преминаване и поддържане на въздушни и подземни електропроводи, газопроводи, топлопроводи, водопроводи за енергийни цели, нефтопроводи и нефтопродуктопроводи, като осигуряват техническата безопасност и предприемат мерки за недопускане на щети. Наред с горното, операторите на преносни и разпределителни мрежи имат право да използват безвъзмездно части от сгради и прилежащите им поземлени имоти за монтиране на средства за измерване и други съоръжения, свързани с доставката на електрическа и топлинна енергия и природен газ.

Когато собственикът, ползвателят или наемателят на имота извърши неразрешено застрояване, заграждение, засаждане или друго нарушение на режима за упражняване на сервитута, титулярят на сервитута има право да сезира компетентните органи с искане за премахване на незаконните строежи за сметка на собственика, ползвателя или наемателя, ако последният не ги отстрани в срока, даден му от титулярят на сервитута.

Следва да се има предвид, че в допълнение текстовете на ЗЕ, упражняването на сервитутното право се извършва от титуляря на сервитута съобразно техническите изисквания на специално предвидена за това наредба. Редът и начинът за определяне на размерите, разположението и специалния режим за упражняване на сервитутите на различните видове енергийни обекти са регламентирани в Наредба № 16 от 9 юни 2004 г. за сервитутите на енергийните обекти, издадена от Министерството на енергетиката и енергийните ресурси, Министерството на земеделието и горите и Министерството на регионалното

развитие и благоустройството.
Разположението и размерите на сервитутните зони се определят въз основа на съответните проучвания и проекти за изграждане или разширение на енергийните обекти и съобразно предвидени в приложенията към наредбата минималните размери. От своя страна видът и местоположението на енергийните обекти и на площите на служещите поземлени имоти, включени в границите на сервитутните зони, се определят в общите и подробните устройствени планове. Сервитутните права за енергийни обекти, представляващи подземни, на/надземни проводи и съоръжения в населени места, разположени по улици и тротоари заедно с други подземни, на/надземни проводи и съоръжения на техническата инфраструктура, се упражняват съгласувано с другите титуляри на сервитутни права. Специалният режим за упражняване на сервитутните права се прилага в сервитутната зона около енергийния обект. Важно е да се отбележи, че разположението на сервитутните зони се определя с общите и подробните устройствени планове съобразно местоположението на енергийните обекти, както следва:

• в населените места и селищните образувания - съобразно условията и реда на Закона за устройство на територията;

• извън границите на населените места и селищните образувания, когато се засягат земеделски земи - съобразно условията и реда на Закона за опазване на земеделските земи и Правилника за прилагане на Закона за опазване на земеделските земи;

• извън границите на населените места и селищните образувания, когато се засягат поземлени имоти в горски територии - съобразно условията и реда на Закона за горите ;

• в защитените територии - в съответствие със заповедта за обявяване и плановете за управление на защитените територии при условията и по реда на Закона за защитените територии;

• в недвижими имоти - културни ценности - съобразно условията и реда на Закона за културното наследство.

Не се изисква разработване на подробен устройствен план, когато титуляр на сервитут изгражда нови проводи, ако техният сервитут попада изцяло в сервитута на съществуващ енергиен обект.
Размерите на сервитутната зона на енергийния обект се определят в зависимост от: вида на основната за обекта енергия; вида на енергийния обект; начина на полагане на проводите и съоръженията - подземно, наземно, надземно, подводно и др. подробно описани в наредбата.

Сервитутните зони за подземни и надземни проводи и съоръжения в населени места и селищни образувания, разположени под улици и под/на тротоари, могат да съвпадат със сервитутните зони на други успоредни или пресичащи трасето проводи от техническата инфраструктура. Подходът към сервитутната зона се определя в инвестиционния проект за изграждане или разширение или в проекта за ремонт и рехабилитация на енергийния обект, като се ползва съществуващата улична или пътна мрежа, както и полски и горски пътища. Размерите на подхода към сервитутната зона се определят в зависимост от габаритите на обслужващата механизация и съоръженията с най-големи външни размери, които се транспортират до и от енергийния обект - за широчина и разстоянието между избрана страна на сервитутната зона и най-близката до нея улица или път - за дължина. Размерите на сервитутната зона, подходът към нея и видовете сервитутни права при изграждане на нов, разширение, ремонт или рехабилитация на съществуващ енергиен обект, който не е описан подробно в наредбата, се определят с инвестиционния проект. В инвестиционния проект за изграждане или разширение на енергийния обект границите на сервитутната зона се посочват графично и с текст. В проекта за изграждане или разширение на енергийния обект се посочват избраният вид и начинът на постоянно и трайно маркиране. Титулярят на сервитутните права осигурява за своя сметка обозначаването, заснемането и отразяването на границите на сервитутните зони в съответните специализирани карти и регистри, както и в кадастралните карти и регистри в случаите по чл. 34, ал. 1 от Закона за кадастъра и имотния регистър включително и при промяна на границите на сервитутната зона или при прекратяване на сервитута в урбанизираните територии и извън тях.

В Наредба № 16 от 9 юни 2004 г. за сервитутите на енергийните обекти подробно са описани условията и редът за упражняване на сервитутните права за обекти за производство, пренос, разпределение и преобразуване на електрическа енергия.

В сервитутната зона титулярят на сервитутните права може да извършва строителни и монтажни дейности за изграждане на нови енергийни обекти и съоръжения и рехабилитация, модернизация и разширение на съществуващи енергийни обекти за производство, пренос, разпределение и преобразуване на електрическата енергия, както и ремонтни работи, свързани с предотвратяване или отстраняване на аварии за възстановяване на експлоатационната годност на енергийните обекти.

Наредбата налага някои ограничения, като не допуска в сервитутната зона на енергиен обект за производство, пренос, разпределение и преобразуване на електрическата енергия всякакъв вид застрояване. Не се допуска и засаждане на трайни дървесни насаждения, извършване на сондажни работи, търсене, проучване и добив на подземни богатства, паркиране на всички видове превозни средства, складиране на отпадъци и материалии др. Допустимо е само след писмено съгласие от титуляря на сервитутните права извършване на строителни и монтажни работи, свързани с полагане, пресичане или ремонт на тръбопроводи и електрически и съобщителни кабели или извършване на строителни или ремонтни работи на други линейни обекти на техническата инфраструктура, пресичащи или успоредни на трасето на линеен електроенергиен обект. Наредбата задължава титуляра, при упражняване на сервитутните права да възстанови терена на сервитутната зона след строителството и ремонта и да извози отпадъците, както и да следи за безопасното състояние на сервитутната зона и да предприема действия за спазване на изискванията на наредбите по чл. 83 от Закона за енергетиката; да поддържа състоянието и размерите на сервитутната зона съгласно инвестиционния проект; да почиства сервитутните зони чрез изсичане на дървета и клони в сервитутните зони върху поземлени имоти в горски територии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение следва да се обобщи, че разписаният от Закона за енергетиката ред за учредяване на сервитутни права върху недвижими имоти при изграждането на нови подземни или надземни електропроводи дава на енергийните дружества изграждащи обекти за производство, пренос, разпределение и преобразуване на електрическа енергия достатъчно права и значителни възможности за тяхната поддръжка и експлоатация. В законът и наредбата към него подробно са описани както всички изисквания и процедури по самото изграждане, така и правата на енергийното предприятие и негови представители да влизат и да преминават през служещите имоти и да извършват дейности в тях, свързани с експлоатацията на енергийните обекти. Не на последно място, важно е да се отбележи и че е предвиден законов ред, по който се определя дължимото обезщетение на собственика на имота, върху който са учредени сервитутните права. Това обезщетение е относително справедливо, като е съобразено с площта на имота и неговата пазарна оценка. По този начин енергийните дружества спестяват време и значителни парични средства, необходими

при изкупуването или отчуждаването на недвижимите имоти, през които преминава електропреносната мрежа. Допълнително усъвършенстване на законодателството в тази насока и синхронизирането му с европейското, би благоприятствало за изграждането на нови енергийни обекти и допълнителни инвестиции в сектора, които ще доведат до по-голяма енергийна независимост на страната ни и благоприятен ефект за българската икономика.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. БОЯНОВА, Г., (2008) *Вещните сервитутни права*. София: Авалон.
2. ВЕНЕДИКОВ, П., (1991) *Система на българското вещно право*. София: 7М График
3. Закон за водите, Обн. ДВ. бр.67 от 27 юли 1999г.
4. Закон за енергетиката, Обн. ДВ. бр.107 от 9 декември 2003г.
5. Закон за кадастъра и имотния регистър, Обн. ДВ. бр.34 от 25 април 2000г.
6. Закон за устройство на територията, Обн. ДВ. бр.1 от 2 януари 2001г.
7. Наредба № 16 от 9 юни 2004 г. за сервитутите на енергийните обекти, издадена от Министерството на енергетиката и енергийните ресурси, Министерството на земеделието и горите и Министерството на регионалното развитие и благоустройството, Обн. ДВ. бр.88 от 8 октомври 2004г.

DIGITIZATION - NEW OPPORTUNITIES FOR MORE EFFICIENT MANAGEMENT OF URBAN INFRASTRUCTURE

Rumen Velev, Ph.D. student
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The scientific report presents the problem of efficient management of urban infrastructure and the opportunities that digitalisation provides for its solution. The main aspects of the digitization of urban infrastructure are discussed, and some of the factors determining the necessity of the digitization process are mentioned. It underlines the fact that information and communication systems in one city can improve many aspects of citizens' daily lives, but the „smart city" becomes a fact when they are integrated with each other and evolve simultaneously with the processes in the city. Part Two outlines the possibilities of using digitization as a tool for more efficient management of urban infrastructure.*

Keywords: *Digitization; Urban development; Urban infrastructure*

JEL code: *R11*

ВЪЗМОЖНОСТИ НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА ЗА ПОДОБРЯВАНЕ УПРАВЛЕНИЕТО НА ГРАДСКАТА ИНФРАСТРУКТУРА

Докт. Румен Велев
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *В научния доклад е представен проблемът за подобряване на управлението на градската инфраструктура и възможностите, които предоставя дигитализацията за неговото решаване. Разгледани са основните аспекти на дигитализацията на градската инфраструктура като са посочени някои от факторите обуславящи необходимостта от процеса по цифровизация. Подчертава се факта, че информационните и комуникационни системи в един град могат да подобрят много аспекти от ежедневието на гражданите, но „умният град" става факт тогава, когато всички те са интегрирани помежду си и се развиват едновременно с процесите в града. В част втора са посочени възможностите за използване на дигитализацията като инструмент за подобряването на управлението на градската инфраструктура.*

Ключови думи: *Градска икономика; Градско развитие; Дигитализация*

ВЪВЕДЕНИЕ

Живеем в ерата на урбанизацията. През последните 10 години повече от половината световно население обитава градовете. Най-новите прогнози на ООН показват, че 70% от населението на Земята ще живее в големите населени места до 2050 година. Тогава общото градско население ще бъде почти равно на цялото население на Земята днес. Само за един век броят на хората, живеещи в големите градове, ще е нараснал от 1 млрд. до почти 6 млрд. Тази тенденция ще доведе до появата на все повече и повече мегаполиси – градове с над 10 млн. жители. Докато през 2014 година мегаполисите са 28, през 2030 година се очаква броят им да се увеличи до 41. Условията за градските обитатели, включително заетост, природа, здравеопазване, образование и като цяло качество на живот зависят силно от това как се планира и управлява развитието на градовете. Изискванията към инфраструктурата също ще нараснат. По-малките градове ще се увеличат значително. Тези с над 1 млн. жители ще скочат от близо 500 през 2016 г. до над 650 през 2030 г.

Целта на автора в настоящия доклад е да изследва приложението на цифровите технологии в градовете и на тази основа да се посочат възможностите за подобряване на управлението на градската инфраструктура.

1. ОСНОВНИ АСПЕКТИ НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА НА ГРАДСКАТА ИНФРАСТРУКТУРА

За да се развиват устойчиво утрешните градове, те трябва да станат много по-ефикасни или накратко – по-умни. Умният град означава да се прави повече с по-малко, като се използват максимално наличните човешки, технологични и екологични ресурси.

Интелигентен град е място, където ефективността на традиционните мрежи и услуги се повишава чрез използването на цифрови и телекомуникационни технологии, което е от полза за неговите жители и предприятия. В съответствие с програмата в областта на цифровите технологии за Европа (2014: 6) ЕС инвестира в научни изследвания и иновации и изготвя политики с цел подобряване на качеството на живот на гражданите и повишаване на устойчивостта на градовете с оглед на „целите на Европа за 2020 г.“. Комисията предоставя на заинтересованите страни около 200 млн. евро за развитието на интелигентни градове и общини от бюджета на програмата за научни изследвания и иновации „Хоризонт 2020“ за 2014 и 2015 г., за да се ус-

кори напредъкът и да се увеличи мащабът на внедряваните решения. Ще има и възможности за финансиране от европейските структурни и инвестиционни фондове.

От една страна, градовете няма да изглеждат много по-различни в бъдещето – по същия начин римските градове не се различават толкова много от съвременните. Ще се промени начинът, по който ние възприемаме градовете. Тази промяна ще стане възможна в вследствие на всеобхватното използване на цифровите технологии. Технологиите вече са въведени във всички области на управление на градовете през последните 10 години и сега са гръбнакът на една голяма, интелигентна структура.

Умният град разчита на интегрирани ИТ системи и процеси. Сама по себе си нито една система не може да направи града интелигентен. За да говорим за умни градове, самостоятелните системи трябва да бъдат интегрирани в едно цяло – това осигурява истинската добавена стойност на градските ИТ проекти.

Много градове вече страдат от недостиг на жилища, неадекватна инфраструктура, несигурно енерго и водоснабдяване. Към това се добавя и нарастващият риск от природни бедствия вследствие на климатичните промени. Емисиите от големите градове, по-специално от транспортния сектор, допринасят значително за това развитие. В тази връзка, най-ефективната нисковъглеродна стратегия би била да се електрифицира този сектор. Някои държави вече са се насочили в тази посока. За да се задържи нарастването на глобалните температури до по-малко от 2°C, 90% от всички пътни превозни средства ще трябва да бъдат електрически до 2060 година.

Възможността градската среда да се влоши в резултат на климатични промени е сериозна заплаха. В много градове целта е да се предприемат нужните превантивни мерки, за да може да се радваме на чист въздух вместо смог, да се стимулира електрическата мобилност, за да се облекчат задръстванията по пътищата, да се насърчи снабдяването с чиста питейна вода и достъпна електроенергия от възобновяеми източници, която е на разположение винаги, когато е нужна.

За постигане на тези цели, градовете все повече разчитат на цифрови ресурси, които ще наблюдават данните за емисиите и гъстотата на трафика и на тази база ще координират местния обществен транспорт и времето за превключване на светлините на светофарите. Те също така ще използват дигитални технологии, за да информират хората за най-добрите начини, по които да достигнат своята дестинация, независимо дали карат свои собствени автомобили, споделят

превоз, използват системата за обществен транспорт или комбинират транспортни режими.

Първа стъпка към създаването на един умен град е да се повишат знанията за функционирането на неговата инфраструктура, варираващи от управлението на водата и енергията до трафика, качеството на въздуха и осветлението. Във всеки голям град безброй сензори и измервателни уреди събират данни от тези и други източници. Предизвикателството, пред което са изправени градовете, е да превърнат тази лавина от данни в приложима информация. Това може да се направи чрез интелигентният софтуер показващ на градските власти как да постигнат екологичните си цели, като същевременно демонстрира как всяко решение, свързано с инфраструктурата, ще повлияе върху създаването на работни места и върху растежа на инфраструктурния сектор.

Много софтуерни програми включват по-сложни системи, известни като невронни мрежи – това са компютърни модели, които работят по начин, подобен на човешкия мозък. Те могат да бъдат обучени да разпознават взаимовръзките и да използват тези знания, за да правят прогнози. Софтуерът може точно да предскаже нивото на замърсяване на въздуха в големите градове няколко дни предварително.

Прецизните прогнози, които се основават на записаните данни, са в центъра на почти всички технологии за интелигентни градове. Такива прогнози ще позволят на интелигентните мрежи да компенсират колебанията в електрозахранването, причинени от променящите се климатични условия.

Вече има опити в тази посока. Например управлението на автопарка от електрически автомобили може да бъде интегрирано в системите за управление на сгради, така че превозните средства да могат да служат като устройства за съхранение на енергия.

Втора стъпка към създаването на т.нар. „умни градове“ е повишаване и управление на енергийната ефективност на сградите. Например в България делът на енергопотреблението в сградите у нас е над 1/3 от годишното потребление на енергия, а това допринася съществено за замърсяването на околната среда.

Три са основните групи консуматори на енергия – индустрия, транспорт и сгради. 90% от нашия живот преминава в сгради, като 15% от разходите за системи са по време на изграждането, а 85% идват от хода на експлоатацията. Затова трябва да имаме реална представа за потреблението по време на жизнения цикъл на системите, които се изграждат.

Бъдещето на умните градове ще бъде оформено от интернет на нещата (IoT) като мрежова технология и Smart Data (умни данни) като технология за прогнозиране. Ще стане възможно да се координира производството и потреблението на електроенергия по-точно от всякога. Това развитие ще доведе до увеличаване на управляемостта на нарастващата децентрализация, обединяване на пазарите за отопление и електроенергия, интегриране на промишлените съоръжения, сгради и превозни средства като доставчици на енергия.

Едно от решенията в това отношение са отворените, облачно базирани IoT операционни системи, които предоставят както свързаност, така и разнообразие от индустриални приложения, така че всяко предприятие, независимо от индустрията и размера му, да може да започне да анализира данните, за да оптимизира операциите си. По подобен начин градовете и операторите на инфраструктурата могат да разработят свои IoT приложения, за да облекчат задръстванията, да опазят водата и енергията и да подобрят инфраструктурните услуги.

Това ще отвори нови пазари за технологии и услуги. Според доклад на McKinsey (2017: 95) между 2016 и 2030 година трябва да бъдат инвестирани общо 49 трилиона долара за инфраструктурни проекти в световен мащаб, за да се подкрепят очакваните темпове на икономически растеж. Това възлиза на 3,3 трлн. долара годишно или около 3,8% от световния БВП (въз основа на средно увеличение на БВП от 3,3% годишно). Приблизително 60% от инвестициите трябва да бъдат направени на развиващите се пазари. Тази тенденция насърчава ръста на глобалния пазар на решения за умните градове. Според Navigant Research (2017: 15), пазарът ще нараства с 10% годишно – от 40 млрд. долара през 2017 година на 98 млрд. долара през 2026 година.

Градовете и техните жители могат да бъдат свързани помежду си в мрежи, които имат потенциал за оптимизиране не само на използването на енергия, но и на транспорта, логистиката, здравеопазването, развлекателния сектор и много други. Всички тези услуги се основават на събраните данни, а това поражда опасения, че се намираме под постоянно наблюдение.

Един от най-често посочваните фактори за огромното натоварване са градските транспортни системи – огромни задръствания, съпътствани със загуба на време и икономически щети, наред с обилно замърсяване на въздуха. Не по-малко тежки са обаче прекъсванията на електрозахранването за цели квартали, спирането на водоподаването за големи градски зони, сривове в мрежовата свързаност и др.

ИКТ индустрията постоянно предлага на градските власти множество решения за различни проблеми. Налице са разработени системи за управление на светофари, софтуери за разпознаване на автомобилни номера, сензори за локализиране на течове във ВиК инфраструктурата, цифрови карти на битовата престъпност и други.

2. ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА ГРАДСКАТА ИНФРАСТРУКТУРА

Днес 80% от европейците живеят в урбанизирани територии - градовете заемат само 2 % от територията на земята, но изразходват 75% от енергията и отделят 80 % CO2. Умните градове, базирани на знанието, са градовете на бъдещето, в които ще се използват нови технологии. Постиженията на някои градове в северните държави са наистина огромни, а икономическият ръст, който може да се генерира при по-бърза дигитализация на обществото достига близо 1% (Минчев 2017).

Прилагането на дигитализацията като инструмент за подобряване управлението на градската инфраструктура може да се осъществи посредством:

1. Изграждане на високоскоростни интернет връзки - модерната градска среда върви неразривно с възможността за прилагане на дигитални технологии, които предполагат наличие на високоскоростен интернет. У нас все още съществуват т.нар. сиви и бели зони. В първите към момента няма високоскоростен интернет и през следващите 3 години не се планира прокарване на такъв. При сивите в близко бъдеще е предвидено свързване със световната мрежа. Очевидно е, че в населените места, попадащи в тези зони, засега няма как да се говори за дигитални технологии, които да подобрят условията за живот и да създадат по-привлекателна среда. За справяне с този проблем в рамките на Програмата за развитие на селските райони е предвидено заделяне на 30 млн. лв. за изграждане на оптична свързаност към белите зони. На тяхна база могат да бъдат реализирани както традиционните административни услуги, така и видеонаблюдение или възможности за дистанционно обучение на ученици и медицинска помощ. Изграждането на оптична магистрална мрежа става с помощта на европейски програми, но свързването на гражданите ще става чрез лицензирани оператори на комуникационни услуги. Очаква се това да бъде реализирано на базата на публично-частни партньорства.

2. Разработването на системи за умния град може да става и чрез публично-частни партньорства – например чрез изграждане на партньорства с граждански организации, като партньорството трябва да е факт не заради законодателство, което да насърчава подобни взаимодействия, а заради наличието на човешкия фактор, подкрепил развитието на такава инициатива.
3. Изграждането на интегрирани и съвременни технологии за осигуряване на ранна превенция и адекватна реакция при бедствия и кризи. Това включва бърз мониторинг и локализиране на бедствието (пожар, наводнение), ранно откриване на признаците и мащаба на събитието, намаляване на човешкия фактор при оценката му, превенция от разпространение на бедствието, опазване на природата и на човешкия живот.
4. Създаването на сигурна градска среда посредством изграждане на центове за видеонаблюдение. Целта е да се намали времето за реакция, подобряват ефективността на работата и ограничават щетите. Видеорегистрацията на инциденти и бързата реакция на властите също водят до по-добри условия за живот на гражданите, по-устойчива градска среда, в която и бизнесът иска да инвестира.
5. Създаване на интелигентните транспортни системи (ИТС) – комплексно понятие и включва всички технологии и интегрирани софтуерни решения, които имат за цел предоставянето на иновативни транспортни услуги, ефективно управление на движението, да информира по-добре всички потребители и др. Транспортът е гръбнакът на умния град. Той трябва да е привлекателна алтернатива, като услугата трябва да отговаря на потребностите на хората. В миналото решението е било изграждане на нови пътища и инфраструктура, способна да поема увеличаващия се трафик. Но това вече не е решение, предвид ограничените градски пространства. Необходим е нов подход чрез внедряването на нови комуникационни технологии и интелигентни транспортни системи, предлагащи реални решения за подобряване на транспорта и предоставящи информация за пътуващите в и около града. Удачен пример в тази насока е видеонаблюдението, което осигурява спокойствието на пътниците в транспорта.
6. Смарт приложенията също са един от основните акценти. Те се използват за плащане на кратковременно паркиране, планиране на цялостното придвижване на гражданите до и в града, включително с градски транспорт.
7. На базата на интегрирани системи за управление на всички градски инфраструктури и услуги могат да се създадат т. нар. смарт-сити

карти, които позволяват на всеки гражданин да ползва лесно и ефективно удобствата на големия град.
8. Използване възможностите на картографските услуги на компании създаващи приложения за безопасно движение на водачите, по-добро управление на общинската инфраструктура и оптимизирано използване на активите от бизнеса. Новото поколение локализационни услуги осигуряват предупреждения за опасност, за наличие на свободни паркоместа, за трафика в реално време. Отворените локализационни платформи за анализи, услуги, обмяна и добавяне на данни, облачни услуги, производствен инструментариум, защита на личните данни, както и специфични услуги по желание на клиентите. Стремежът е да се подпомага транспортирането на превозни средства и хора, управлението на автопарка на различни компании, както и да съдейства за градската мобилност. Осигуряване на позиционираци услуги както на открито, така и в закрити пространства. За „умните“ градове компанията допринася с услуги за по-ефективно придвижване и управление на инфраструктурата им градските власти могат да намалят разходите си за събиране на локализационни данни от заобикалящия ни свят или за обработване на съществуващи ГИС данни. Технологията LiDAR позволява локализация върху карта и във виртуална околна среда с точност до 1 см. Подобрява се и сигурността чрез минимизиране на опасността от пътни инциденти.
9. Въвеждането на нови форми на гражданско участие в политическия и обществен живот е от основно значение за модернизацията на демократичните институции в Европа. ИКТ променят отношенията между местната власт и гражданите, като насърчават активното участие на гражданите в управлението на обществените институции. Те дават възможмност за промяна ролята на гражданите от потребители на услуги в активни участници в процесите на вземане на решения, разработването на политики, и внедряване на иновационни практики в полза на общността. Необходимо е да създаде такъв модел на „Цифрови Градове“, в който електронните услуги са насочени към потребителите. Сътрудничеството между градовете и обменът на добри практики между различните държави и култури са в основата на успешната реализация на модел на „Интелигентен Град“ и разработването на електронни услуги, съответстващи на нуждите на гражданите.
10. Портал за отворени данни – тук важна роля имат властите, които предоставят възможността на граждански организации и частни компании да работят с отворени данни. На тяхна база могат да стъпват

споменатите смарт приложения. В тази връзка от 2 години порталът за отворени данни (https://opendata.government.bg/) се попълва с информация от всички общини. През 2018 г. пред администрациите ще стои въпросът за реално въвеждане и използване на електронното управление, което минимално да натоварва гражданите и бизнеса по отношение на изискуеми документи, както и по отношение на заплащането на административните услуги. Там се очаква да бъде внедрено именно приложение за споделяне на всякакви проблеми с общината, заедно конкретните координати, така че отговорните органи да реагират адекватно и бързо.

Икономиката на познанието е едновременно национална, но и концентрирана в определени икономически центрове. Колкото повече правят общините за създаване на условия за икономическите субекти, в това число компании, граждани и администрация, да комуникират и обменят информация по електронен път, толкова по-бързо ще се случаи цифровизацията и дигиталното гражданство.

Тук важен фокус трябва да е овластяването на гражданите в процесите по взимане на решения.

Важно е създаването на модерна среда да се случва равномерно във всички населени места. Ако се създава интелигентна и модерна среда само в големите градове, може да се получи така, че цели региони да се обезлюдят. Каквато е ситуацията днес в Северозападна България.

Дигиталните потребители и дигиталният начин на живот се случват както заради политиките и стратегиите, така и благодарение на самите потребители. Все повече те придобиват силата да участват в решенията. Роля при изграждането на доверие в тази насока имат всички – общини, бизнес, банки, като дигиталните технологии са много удобен инструмент.

Факт е, че в големите градове проблемите, свързани със създаването на удобна среда, са по-мащабни и използването на иновативни технологии носи по-видим ефект. За реализиране на иновациите в тази сфера се изисква значителни финансови средства и няма как една държава или град да работи във всички направления, но могат да се изведат няколко ключови препоръки за постигане на устойчиво развитие на интелигентния град:

• Градската власт да е иноватор – използване на технологии за всеки проект, независимо дали той е инфраструктурен, социален или друг. Важно е тези технологии да бъдат надграждани. Като добър може да бъде посочен строящият се в момента трети метродиаметър в столицата. Предвижда се при реализацията му да бъдат заложени възмож-

ности в бъдеще съставите да се движат без машинист.

• Градската власт да стимулира иновациите – това може да се постига чрез партньорства с университети и изследователски организации. Друга възможност са различни инициативи като хакатони, където млади хора да предлагат решения на проблеми.

• Да е налице интегрирано стратегическо планиране – интелигентният град предполага съвместна работа на всички, не само на местната власт, но и на гражданите.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Интегрирането на различни ИКТ системи и обвързването им с процесите в администрацията е невъзможно без наличието на точно изградена визия за градско развитие. За да бъдат впрегнати технологиите по правилния начин, градската управа трябва да има ясна представа как иска да изглежда градът след 20, 30 или 50 години.

Това означава да се надрасне подходът на решаване на отделни проблеми с отделни, несвързани системи и да се създаде цялостна картина на бъдещето на града в полза на неговите жители. Така е, защото инвестициите в ИТ са сериозни и те действително трябва да бъдат канализирани към правилните за градовете технологии.

За да се случи всичко това, е необходимо взаимно-интегрираните ИКТ системи да са в синхрон с процесите, които протичат в администрацията на града. Наличните хардуерни и софтуерни системи следва да бъдат обвързани с наличните процеси от дейността на общините. Тези два аспекта – технологии и процеси – се развиват и усъвършенстват заедно.

Законодателството е другият фактор, който следва да бъде много внимателно интегриран при въвеждането на технологиите на смарт-градове. Обикновено нормативният свят изостава спрямо развитието на високите технологии. За него е естествено да има „догонваща" роля, но в немалко случаи законодателството може да се окаже възпиращ фактор в развитието на модерните системи за интелигентно управление на градовете.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. FUNICELLO-PAUL, L., (2017). Global Smart City Projects by World Region, Market Segment, Technology, and Application. *Smart City Tracker, 1Q*, p. 15.

2. GURRIA, A., (2016). *Investing in Climate, Investing in Growth.* Paris: OECD Publishing, 2, rue Andre-Pascal.

3. ЕВРОПЕЙСКА КОМИСИЯ, (2014). *Програма в областта на цифровите*

технологии за Европа. [online]. [2017-10-20]. Достъпен: https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:IdDMGpUsV5gJ:https://europa.eu/european-union/file/1539/download_bg%3Ftoken%3Df1QxEScS+&cd=2&hl=bg&ct=clnk&gl=bg.
4. BLOOMBERG BULGARIA, (2017). *Умните градове ще бъдат умни навсякъде.* [online]. [2017-10-20]. Достъпен: http://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/umnite-gradove-shte-bydat-umni-navsiakyde-246869/.

ENTREPRENEURIAL RISKS IN MARKET REALIZATION OF CONSTRUCTION INVESTMENT PROJECTS

Miglena Staneva-Todorova, Ph.D. student
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *This scientific paper explores the problem related to the entrepreneurial risks in the stage of market realization of the construction investment projects. Theoretical concepts regarding investment, investment projects and the investment process are considered. The specificity of the risk and the reasons for the presence of risk in the construction investment projects are clarified. The notion of "entrepreneurial risk" is distinct and entrepreneurial risks have been identified in the market realization of the construction investment projects, being classified as external and internal for the construction entrepreneurs. On the basis of the theoretical study, a system of measures (recommendations) for the construction entrepreneurs for the successful realization of the construction products from the investment projects is presented in a tabular form.*

Keywords: *Construction projects; Market realization; Risks*

JEl code: *D81, L26, L74*

ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ РИСКОВЕ ПРИ ПАЗАРНА РЕАЛИЗАЦИЯ НА СТРОИТЕЛНИТЕ ИНВЕСТИЦИОННИ ПРОЕКТИ

Докт. Миглена Станева-Тодорова
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *В научния доклад е представен проблемът свързан с предприемаческите рискове в етапа на пазарна реализация на строителните инвестиционни проекти. Разгледани са последователно теоретични схващания относно инвестициите, инвестиционните проекти и инвестиционния процес. Изяснена е спецификата на риска и причините за наличие на риск в строителните инвестиционни проекти. Разграничено е понятието „предприемачески риск" и са идентифицирани предприемаческите рискове при пазарната реализация на строителните инвестиционни проекти като са класифицирани на външни и вътрешни за строителните предприемачи. На база извършеното теоретично изследване е изведена в табличен вид система от мерки (препоръки) към строителните предприемачи с цел успеш-*

на пазарна реализация на строителните продукти от инвестиционните проекти.

Ключови думи: *Пазарна реализация; Рискове; Строителни проекти*

ВЪВЕДЕНИЕ

В съвременните условия на глобализация на икономиката и бързо променяща се среда се налага създаването на все повече инвестиционни проекти. Една пета от световния БВП или повече от 12 трилиона долара, се очаква да са изразходвани за проекти всяка година в периода 2010г.- 2020г. според Зандуи и Стелингерф (2013: 5). Поради това в общественото пространство често се дискутират въпросите свързани с инвестициите, инвестиционните проекти и съпътстващите ги рискове. Добре организираните проекти са ключов фактор за успех по-целия свят. От своя страна строителните инвестиционни проекти са предпочитани, защото осигуряват защита от инфлация, възможност за повишаване на пазарната стойност и генериране на доходи, независимо от това те също са съпроводени от определени рискове. Основна цел на инвеститорите е при възможно най-малък риск да получат желаната възвращаемост от строителния инвестиционен проект.

Целта, която си поставяме в доклада, е да идентифицираме предприемаческите рисковете в етапа на пазарна реализация на строителните инвестиционни проекти и на тази основа да очертаем възможните мерки (препоръки) към строителните предприемачи.

От така поставената цел произтичат следните **задачи**, а именно:

1. Представяне на основни теоретични понятия свързани с инвестиционните проекти.
2. Изясняване на същността на риска и идентификация на основните предприемачески рискове в етапа на пазарна реализация на продукта от строителните инвестиционни проекти.
3. Разработване на система от мерки (препоръки) към строителните предприемачи.

Авторът на доклада изследва предприемаческите рискове от точно определен сегмент на строителните инвестиционни проекти, а именно етапа на пазарна реализация на строителния продукт от инвестиционния проект.

1. ОСНОВНИ ТЕОРЕТИЧНИ ПОНЯТИЯ, СВЪРЗАНИ С ИНВЕСТИЦИОННИТЕ ПРОЕКТИ

Инвестициите са основа за развитието и просперитета на всяка икономика като цяло и в частност на индивидуалния инвеститор. Успехът на инвестициите зависи от предвиждането и познаването на много фактори, затова е важно да се запознаем със същността на инвестициите. В научната литература има много публикации по темата за инвестициите някой от тях са на Георгиев (2013: 7), Дочев и Николаев (2007: 143), Желев (2013: 30), Костов (2008: 8), Теплова (2011: 16), Гитман и Джонк (1999: 10), Шарп (1997: 1) и други. Различните автори изразяват своите разнообразни становища. На база направеното теоретично проучване на изведени определенията за инвестиции на български и чуждестранни автори за целта на доклада прецизираме понятието по следния начин „*Инвестициите са парични средства (собствени или привлечени) за закупуване на актив (материален, нематериален или финансов) или реализиране на инвестиционен проект при отложено очакване за възвращаемост на вложените средства и печалба от тях, понякога и в друга сфера, като отчитаме възможния риск и проявлението му*". В дефиницията акцентираме, че инвестициите са пряко зависими от риска и той влияе върху тяхната възвръщаемост.

Според някои от съществуващите критерии за класификации на инвестициите, те се разделят на финансови (покупка на акции, облигации, банкови депозити и други финансови инструменти) и реални инвестиции (земя, закупуване или изграждане на сграда, техническо оборудване, научни изследвания и други). Следователно има финансови инвестиционни проекти и реални инвестиционни проекти. Финансовите инвестиционни проекти са насочени към придобиване и създаване на финансови активи, докато реалните инвестиционни проекти към материални и нематериални активи.

Когато инвестиционните проекти имат за цел изграждане на нови или обновяване на съществуващи сгради и съоръжения, може да се наричат и „строителни проекти". В теорията и практиката двете понятия „инвестиционен проект" (в тесен смисъл) и „строителен проект" са еднозначни. В изследването използваме и понятието „строителен инвестиционен проект", което е равностойно с предходните две. За същността на понятието възприемаме изведеното определение от Антонова (2010: 299) „*уникална съвкупност от взаимосвързани дейности, насочени към осъществяване на ясно определена цел, свързана с изграждане на нови или обновяване на съществуващи сгради и*

съоръжения чрез ново строителство, разширение, реконструкция, модернизация и основен ремонт, на които основна отличителна черта е извършването на строително – монтажни работи, в рамките на дефиниран времеви период, при зададена стойност и изисквания за качество и при наличие на риск."

Всеки инвестиционни проект е съвкупност от взаимосвързани действия и се реализират чрез инвестиционен процес, включително и строителните проекти. Инвестиционният процес обхваща последователността, през която преминават инвестиционните проекти, от началото до тяхното приключване. Това е един продължителен период от време, което налага процесът да бъде добре обмислен и организиран, така че да се гарантира успешната реализация на проектите и ефективно управление на съпровождащите ги предприемачески рискове. Инвестиционния процес или цикъл най-добре се илюстрира графично (вж. Фиг.1).

Фигура 1. Инвестиционен процес

Източник: Разработена от автора

Всеки един от представените етапи на инвестиционните проекти е от съществено значение за ефективността на проекта. Инвестиционният цикъл трябва да е съставен и управляван добре, така че да се уловят слабите места в проекта навреме и да могат да се преодолеят. Необходимо е да се познават рисковете, които съпровождат различните етапите от инвестиционните проекти.

2. СЪЩНОСТ НА РИСКА И ИДЕНТИФИКАЦИЯ НА ОСНОВНИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ РИСКОВЕ ПРИ ПАЗАРНА РЕАЛИЗАЦИЯ НА СТОИТЕЛНИТЕ ИНВЕСТИЦИОННИ ПРОЕКТИ

Рискът е част от всяко човешко начинание. По всяко време сме изложени на рискове от различни степени. Има рискове, които не осъзнаваме, че ни съпътстват и такива, които съзнателно поемаме като рисковете в строителните инвестиционни проекти. Стоянов (2012: 156) определя риска като „*оценена степен на неопределеност относно получаването на очаквани бъдещи резултати при осъществяване на инвестиционен проект*". За целта на доклада е приемливо това разбиране, тъй като наличието на риск в строителните инвестиционни проекти може да донесе негативен ефект върху проектните цели и/или ефективността на проекта, но е и възможно да е условие за успех. Китайският символ за риск най-добре улавя тази двойственост на понятието (вж. Фиг.2). Този символ е комбинация от опасност (кризи) и възможност, представляващи посоката надолу и нагоре. Рискът не трябва да се разглежда само като възможен отрицателен изход, а и като положителна възможност.

Фигура 2. Китайски символ за риск
Източник: Damodaran (2008: 7)

Причините за наличие на риск в строителните инвестиционни проекти според нас са следните, адаптирани по Георгиев (2008: 15):
1. Значителна разлика между момента (периода), в който се анализира проблемната ситуация и се изготвя инвестиционния проект от гледна точка на цели на проекта, основни параметри, срокове и т.н., и периода на действие на инвестиционния проект. Поради това вероятността да не се потвърдят изходните допускания е значителна.

2. Оценяване на бъдещите условия на основата на минал опит. Очевидно това не дава достатъчни гаранции, че прогнозите за технологичните промени, обновяването на продукцията, промяна на пазара и др. са надеждни.
3. Непълнота на информацията и пристрастие при нейното анализиране.
4. Погрешна интерпретация на факторите, влияещи върху резултатите от осъществяването на проекта.
5. Подценяване силата на някоя от групите на интереси да влияе върху проекта така, че да го отклони от предварително определените цели.
6. Участие в проекта на специалист с различна ориентация (икономическа, инженерна, маркетингова и др.), които имат различна представа за рисковите фактори и тяхната тежест.
7. Ограниченост на научно-техническия, икономическия, организационния и управленския интелект и капацитет, който е необходим за успешното разработване и изпълнение на проектите.
Към всички тези източници според Стоянов (2012: 156) могат да се прибавят и *„промяната на пазарната ситуация, промяна на пазарния дял и позиции, неопределеният срок за възвращаемост и други”*.
Съгласно Ръководството за анализ на инвестиционни проекти по разходи и ползи (2008: 71) трябва да се обърне внимание, че типичен източник на риск в прогнозите при оценяване на проекти е *склонността към оптимизъм*. Много често в практиката се извършват прекалено *оптимистични изчисления на ключовите променливи параметри на проекта* (инвестиционни разходи, продължителност на строителните работи, продажна цена и др.).
В научната литературата **класификацията на рисковете** се извършва в зависимост от конкретни цели и задачи. В основата на класификациите се поставят различни критерии – например: външни и вътрешни рискове за строителните инвестиционни проекти; класификация на рисковете според тежестта на влияние; разделение на рисковете според динамиката на бизнес средата; рискове, съпътстващи различните етапи от строителните проекти и други критерии.
Съобразно направената класификация на рисковете от Дочев и Николаев (2007: 69) предприемаческият риск е вид икономически риск, който се определя като „*обоснован начин за действие на предприемача в неопределена пазарна обстановка както от обективни, така и от субективни фактори, с преобладаване на успеха над неуспеха*.” Той възниква в резултат на всяка предприемаческа дейност, включи-

телно и строителната.

Един от съществените моменти при всеки строителен инвестиционен проект, за да се постигне максимален резултат от него, е етапа на пазарна реализация на строителния продукт. Неговата същност се изразява в продажба и/или отдаване под наем на строителния продукт. За нас интерес представлява продажбата на строителния продукт. Особеното при строителните инвестиционни проекти е, че продуктът от проекта е специфична стока, тъй като е с неподвижен характер (трайно прикрепен към земята). Възможно е строителният продукт да започне да се предлага (продава) на пазара още преди да е напълно завършен. Законово основание за продажба е съгласуван идеен инвестиционен проект от главния архитект на общината и приемане от общинския експертен съвет по устройство на територията (за жилищни сгради с височина до 10м; нежилищни обекти с РЗП до 200 кв.м; преустройство без промяна на строителна конструкция и за постройки на допълващо застрояване не се изисква приемане от експертен съвет). Друга специфика е изискването продажбата (правната сделка) да е в писмена форма и по нотариален ред. Тези особености налага по обстойното изследване на предприемаческите рискове при пазарна реализация на строителните инвестиционни проекти.

Идентифицирали сме някои от основните предприемачески рискове в етапа на пазарна реализация на строителните инвестиционни проекти като сме ги класифицирали на външни и вътрешни рискове за строителните предприемачи в таблица 1. Идентифицирането е определяне на рисковете способни да въздействат (положително или отрицателно) върху проекта. Външни рискове са рисковете, които произтичат от обкръжаващата среда. Вътрешни са тези рискове, които се обуславят от разработения строителен инвестиционен проект и решенията на строителния предприемач.

Определянето и документиране на рисковете, които могат да повлияят на строителните инвестиционни проекти, е препоръчително да се прави *според етапите на инвестиционния процес като се отчита и етапа на пазарна реализация на строителния продукт* с цел постигане на по-голяма точност и изчерпателност при идентифицирането на всички рискове, съпровождащи проекта. За да е ефективна идентификацията на рисковете, смятаме, че трябва да се провежда регулярно през целият инвестиционен цикъл и да се включват всички участници в проекта (инвеститори, строители, проектанти, агенции за недвижими имоти и др.).

Таблица 1.

Предприемачески рискове при пазарна реализация на строителния продукт от инвестиционен проект

Външни рискове:	***Вътрешни рискове:***
1. *Риск от промяна на пазарните условия;* 2. *Риск от намаляване или отсъствие на търсене на продукта;* 3. *Риск от увеличено предлагане на подобни продукти;* 4. *Риск от спад на цената на продукта;* 5. *Риск от промяна на предпочитанията и вкусовете на обществото;* 6. *Риск от негативно обществено мнение;* 7. *Риск от недостатъчно квалифицирани посредници;* 8. *Риск от изготвянето и изпълнение на предварителния договор за покупко-продажба;* 9. *Рискове, съпровождащи осъществяването на сделката с недвижимия имот;* 10. *Риск от промяна на нормативната уредба;* 11. *Риск от промяна на данъчното законодателство;* 12. *Други неидентифицирани рискове.*	1. *Риск от неточна оценка на конкурентоспособността на пазара;* 2. *Риск от неправилно ценообразуване на строителния продукт;* 3. *Риск от избор на дистрибуционна политика;* 4. *Риск от избор на промоционна политика;* 5. *Риск от липса на умения за делови контакти на предприемача;* 6. *Риск от физическо и морално изхабяване на строителния продукт;* 7. *Риск от липса на възвращаемост на инвестицията;* 8. *Други неидентифицирани рискове.*

Източник: Разработена от автора

3. СИСТЕМА ОТ МЕРКИ (ПРЕПОРЪКИ) КЪМ СТРОИТЕЛНИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ

В условията на пазара, за да се въздейства върху идентифицираните рискове, наблюдаващи се в този етап, трябва да се приложат различни стратегии и стимули. Целта е да се повиши вероятността за възникване на благоприятни възможности за реализация на строителния продукт, а да се минимизират неблагоприятните такива. Поради това,

без да претендираме за изчерпателност, очертаваме *следните мерки (препоръки) към строителните предприемачи, а именно:*

Таблица 2.

Система от мерки (препоръки) към строителните предприемачи

№	*Мярка (препоръка)*	*Пояснение*
1.	Непрекъсната информираност за **промени в пазарните условия**	Строителните продукти са с неподвижен характер и са силно подвластни на промените в местните пазарни условия, затова е препоръчително да се следят от самото начало на строителния инвестиционен проект до неговата пазарна реализация.
2.	Проучване на **конкуренцията** на пазара	По този начин предприемачът може да се ориентира при взимането на решения относно подхода на пазарна реализация на строителния продукт и да се изведат предимствата му в сравнение с подобни конкурентни, с цел да се информират и стимулират потребителите да изберат предлагания недвижим имот.
3.	**Подходящо ценообразуване на строителния продукт**	Трябва да се има предвид един принцип, че цената отразява ценност, а не разход, тъй като потребителите (купувачите) разглеждат недвижимия имот от гл. т. на предимствата, които получават. Разбира се цената подлежи на преговори между купувача и продавача и по този начин могат да се стиковат интересите на двете страни.
4.	Избор на **дистрибуционна политика**	Съществуват три варианта: 1.директен канал - предприемачът да предлага строителния продукт от инвестиционния проект; 2.индиректен канал - да се използват посредници (агенции за недвижими имоти); 3.комбиниран вариант между двата канала, който по наше мнение е най-добрата стратегия.
5.	**Предварително проучване** на агенциите за недвижими имоти	Чрез предварителното проучване предприемачът може да се насочи към квалифицирани и утвърдени във времето посредници, които да концентрират усилията, знанията и опита си в пазарната реализация на строителния продукт.
6.	Провеждане на ефективна **промоционна стратегия**	Целта е да се създаде търсене на строителния продукт. Тя се осъществява най-вече посредством реклама. Препоръчваме консултация с компетентни специалисти в областта, които да изготвят подходяща реклама. Ако ли не, реклама може да се разпространи в печатни издания (вестници, списания, специализирани издания и др.), телевизия, радио, плакатни панели и др. Особено внимание трябва да се обърне на дигиталната (интернет) реклама, поради широкия кръг участници във виртуалното пространство.

7.	Прилагане на различни **схеми на плащане и отстъпки**	Постига се улеснение и мотивация на потенциалните купувачи като пример могат да се посочат допълнителен отбив от цената; още по-голяма отстъпка, ако клиент доведе клиент; възможности за покупка с отложено плащане; продажба на лизинг; разходите по сделката да се поделят между купувача и предприемача или да се поемат изцяло от продавача по негово усмотрение и други.
8.	Усъвършенстване на **управлението и поддържането** на готовия строителен продукт	Да се проучат и използват услугите на специализирана мениджърска компания, която да управлява и да поддържа създадения строителен продукт (недвижим имот). Основните функции свързани с цялостното управление недвижими имоти са поддръжка, отдаване под наем и предлагане на услуги чрез допълнително заплащане според нуждите на потенциалните купувачи.
9.	Прилагане на **допълнителни екстри и стимули**	С цел да се засили интереса на клиентите като идеи може да посочим завършване на недвижимия имот до ключ по-избор на клиента, 3-D визуализация за вътрешен дизайн, облагородяване на прилежащите части и микрорайона и други.
10.	Използване на **специализирани правни услуги**	Нотариусът е изключително важен при сделката с недвижим имот, но не е негово задължение да консултира и да защитава интересите на строителния предприемач за подготовка на предварителен договор и сключване на окончателна сделка за покупко-продажба , затова е препоръчително използването именно на адвокатски услуги, най-вече в случаите, когато сделката се осъществява без участието на посредник.
11.	Усъвършенстване на **деловите контакти** на строителния предприемач	Деловите контакти са способност за делово общуване с вътрешната и външната среда за предприемача, в това число и потенциалните клиенти. Формите и принципите на деловите контакти, както и стратегиите и техниките на бизнес преговорите е желателно да се познават от предприемачите и да могат да се прилагат при необходимост в етапа на пазарна реализация на строителния продукт и като цяло в комуникацията на строителния предприемач.

Източник: Разработена от автора

От изложеното до тук може да обобщим, че за постигане на по-добър ефект в реалната практика е препоръчително комплексното прилагане на синтезираната *система от мерки (препоръки) към строителните предприемачи.* Чрез пълното използване на изведените мерките, а не само частично приложение, се постига необходимата връзка между интересите на строителните предприемачи, тези на потребителите и съществуващите пазарни условия, за да се преодолеят рисковете и да

се стигне до крайния етап на строителния инвестиционен проект – успешна пазарна реализация на строителния продукт.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение следва да отбележим, че способността да се разкриват предприемаческите рискове в етапа на пазарна реализация на строителните инвестиционни проекти благоприятства възможността строителните предприемачи да избегнат нежелани последствия, възникващи в следствие на проявление на рисковете като допълнителни разходи, които не са предвидени в началото на проектите, загуба на време и дори неефективност (загуба) на строителните инвестиционни проекти. Натрупването на знания и умения на строителните предприемачи и другите привлечени участници относно спецификата на предприемаческите рискове осигурява успех при разработването и изпълнението на пазарната реализация на строителните продукти от инвестиционните проекти.

ИЗОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. АНТОНОВА, В., (2010). Същност и характеристика на инвестиционните проекти. *Сборник с доклади от научна конференция с международно участие: „Строително предприемачество и недвижима собственост”*. Варна: Наука и икономика, стр. 293-304.
2. ГЕОРГИЕВ, И., (2013). *Основи на инвестирането*. София: Издателски комплекс-УНСС.
3. ГЕОРГИЕВ, И., (2008). Управление на риска в индустриалните проекти. *Икономически алтернативи*, бр.4. София: УНСС, стр. 13-29.
4. ГИТМАН, Л., ДЖОНК, М., (1999). *Основы Инвестирования*. Москва: Дело.
5. ДОЧЕВ, Д., НИКОЛАЕВ, Р., (2007). *Теория на риска*. Варна: „Наука и икономика”.
6. ЕВРОПЕЙСКА КОМИСИЯ (2008). *Ръководството за анализ на инвестиционни проекти по разходи и ползи* [online]. [2017-10-10]. Достъпен https://www.eufunds.bg/archive/documents/1259337355.pdf.
7. ЖЕЛЕВ, И., (2009). *Управление на инвестиционния процес*. Варна: Наука и икономика.
8. КОСТОВ, И., (2008). Инвестиции в недвижимата собственост. *Автореферат*. Варна: Печатна база на ИУ.
9. СТОЯНОВ, С., (2012). *Строително предприемачество*. Варна: Наука и икономика.
10. ТЕПЛОВА, Т., (2011). *Инвестиции*. Москва: Юрайт.

11. ШАРП, У., ГОРДОН, А., БЭЙЛИ, В., (1997). *Инвестиции*. Москва: Инфра-М.
12. DAMODARAN, A., (2008). *Strategic risk taking*. USA (New Jersey): Pearson Education.
13. ZANDHUIS, A., STELLINGWERF, R., (2013). *ISO 21 500 – Guidance on project management. A pocket guide*. Zaltbommel: Van Haren Publishing.

TECHNO-ECONOMIC ASPECTS OF INNOVATIVE FACADE SOLUTIONS IN HIGH-RISE BUILDING CONSTRUCTION

Arch. AntoanVlaev, Ph.D. student
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *Energy efficiency and the environmentally-friendly lifestyle are increasingly relevant topics in every industry. They are a particularly important part of the design, construction and operation of modern high-rise buildings. The façade of buildings is a basic passive structural component which regulates heating and cooling loads in tall buildings, as well as their aesthetic look. The goal of the survey's author are the technical and economic aspects of innovative façade solutions for high-rise buildings construction. Examples of massive ventilating and photovoltaic façades, as well as high-tech solutions such as the "double skin" and the "smart façades" from the Middle East, have been explored. Examples of combining ecology, energy efficiency, and façade engineering in tall buildings are also presented. Energy efficiency and economic feasibility are not the only important factors in the realization of the envelope in each high-rise building.*

Keywords: *Economic efficiency; Energy efficiency; Facade solutions; High-rise buildings; Innovation*

JEL code*: L74, O31, Q 49, Q51*

ТЕХНИКО-ИКОНОМИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА ИНОВАТИВНИТЕ ФАСАДНИ РЕШЕНИЯ ПРИ ИЗГРАЖДАНЕТО НА ВИСОКИ СГРАДИ

Докт. арх. Антоан Влаев
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *Енергийната ефективност и природосъобразния начин на живот са все по актуални теми във всеки един отрасъл. Те са особено важна част и от проектирането, изграждането и експлоатацията на съвременните високи сгради. Сградната обвивка е основен пасивен конструктивен елемент, който регулира процесите при отопление и охлаждане във високите сгради, както и тяхната естетическа визия. Целта която си е поставил авторът на изследването са технико-икономическите аспекти на иновативните фасадни решения при изграждането на високи сгради. Разгледани са примери за масово приложимите вентилируеми и фотоволтаични фаса-*

ди, както и високотехнологични решения като „Дабъл скин“ обвивките и „умните фасади“ от Близкия Изток. Представени са и примери за съчетаване на екологията, енергийната ефективност и фасадния инженеринг при високи сгради. Важни фактори за реализирането на обвивката при всяка една висока сграда са не само енергийната ефективност и икономическата целесъобразност.

Ключови думи: *Високи сгради; Енергийна ефективност; Икономическа ефективност; Иновации; Фасадни решения*

ВЪВЕДЕНИЕ

Глобалното затопляне, енергийната ефективност, екологичната градска среда и всичко останало свързано с природосъобразния начин на живот, в контекста на икономическата политика, са едни от водещите теми в световен мащаб, като последните години стават все по-актуални. Като елемент на градската среда, високите сгради имат важна роля в процесите, които протичат в нея. Едни от тези процеси са консумацията на енергия, генерирането на вредни емисии и съответно мероприятията по тяхното предотвратяване. Прекият достъп на сградния фонд с околната среда се осъществява посредством нейната външна обвивка, която представлява не само основния естетически елемент оформящ нейната визия, но и един от основните фактори за енергийна ефективност и икономическа целесъобразност. Фасадата има за цел да редуцира влиянието на климатичните фактори и спомага за екологичното влияние върху заобикалящата среда. Това може да бъде постигнато посредством използване на различни технологии и материали при проектирането и монтажа.

Целта, която си е поставил авторът на изследването, са технико-икономическите аспекти на иновативните фасадни решение при изграждането на високи сгради. За обект на изследването са взети конкретни високи сгради у нас и в чужбина.

1. ШИРОКО РАЗПРОСТРАНЕНИ И ЕКОЛОГИЧНИ ФАСАДНИ РЕШЕНИЯ

Едни от най-масово използваните решения за сградни обвивки са пасивните вентилируеми фасадни решения, които са анализирани от Теодор Николов (2017) и *“представляват система от два слоя, разделени с въздушен коридор. Движението на въздуха в това пространство се осъществява посредством вентилационни отвори, като може да се реализира естествена, смесена или принудена*

вентилация. В случаите, когато външният слой е стъклен, се налага защита от прегряване. Във въздушния коридор се интегрират слънцезащитни механизми, най-често щори." Инвестицията в такава сградна обвивка не е голяма и затова тя е предпочитана при реализирането на различни видове сгради като обществени, жилищни и офис сгради. Материалите, които могат да се използват за нея могат да бъдат, както иновативни с по-високи качества на топлопроводимост, така и по-достъпни и икономически целесъобразни при масово строителство. При реализирането на високи сгради, този тип фасада се използва основно в жилищното строителство.

Друг, широко разпространен вид високотехнологични фасади при реализирането на високи сгради са фотоволтаичните сградни обвивки. Те преобразуват слънчевата енергия в електрическа, като основното тяхно предимство е спестяването на загубите от преноса на електрическа енергия, което ги прави високо енергийно ефективни. Положителен елемент е и възможността за прилагането им при санирането на високи жилищни сгради и тяхната модернизация. Възвръщаемостта на инвестицията е бърза, тъй като те на практика генерират енергия. Иновативните фотоволтаични панели и стремежа за тяхното усъвършенстване, както при тяхното конструиране, така и при техните технико-икономически качества, са основен двигател за развиването на тази индустрия за фасадни решения.

Ефективното реализиране на фасадна система не може да се съсредоточи единствено върху енергийната ефективност, а трябва да отчете както икономическите, така и екологичните аспекти, за да се постигне максимална устойчивост по време на целия жизнен цикъл на сградата. Устойчивата архитектура изисква повече от опазване на околната среда и енергийна ефективност на сградите. Най- важна задача е постигането на паритет между икономиката, екологията и обществените интереси. Таня Шопова и Таня Петкова (2017) защитават тезата, *„че сградите не съществуват сами за себе си, а са обвързани със зелената система, именно затова светът заговори за зелено развитие, зелена икономика и строи зелени сгради".* Такъв вид система са „зелените фасади", които представляват вертикална градина предназначена за всякакъв вид сгради. Тя е подходяща за фасади намиращи се в различни зони на градската среда – около паркове, пешеходни алеи, урбанизирани територии с ново строителство и др. В България има примери за такива фасадни решения, като някои от тях са: спортна зала „Арена"- гр. Русе, международен център за работа с деца и младежи в риск - гр. Ст. Загора, централен офис на ProCredit Bank - гр.

София и други. Озеленяването на сградния фонд на града чрез системи за вертикално озеленяване допринася за увеличаване на процента необходима зелена площ спрямо населението на дадената територия. Тази система има принос както за енергийната ефиктивност, така и естетически и икономически приноси. Тя създава хармония в архитектурния облик на градската среда, повишава качеството на здравословен начин на живот, като спомага за процесите на пречистване на въздуха от вредни емисии, повишава пазарната цена на имотите, а и като цяло инвестиционната привлекателност на урбанизираната територия. При санирането на сградите може да се инвестира и в такива системи за вертикално озеленяване, които ще допринесат за бързата възвръщаемост на първоначалните инвестиции.

Иновативна екофасада е и биореакторната фасада, която е използвана за изграждането на блок в Хамбург и представена от Аллплан (2017) - *„Тази фасада е снабдена с микро-водорасли, които се отглеждат в плоскообразни панели, които произвеждат биомаса и топлина чрез фотосинтеза. След употребата им, те се събират и обработват допълнително за производството на биогаз.“* Генерираната топлина се използва за отопление и топла вода. Това е пример за съоръжение, което не просто създава икономически ползи от икономиите на енергия при експлоатацията на сградата, а и създава такава енергия, като дори може да генерира приходи от нея.

2. ВИСОКОТЕХНОЛОГИЧНИ ИНОВАТИВНИ СГРАДНИ ОБВИВКИ

Високите сгради с традиционни остъклени фасади, които позволяват на слънчевата светлина да прониква в помещенията, причиняват нежелана топлопроводимост, като по този начин увеличават охлаждането и нагряването. За да се управлява слънчевата светлина по подходящ начин и да осигури комфорт на ползвателите, са разработени иновативни системи за окачени фасади и остъкления, които регулират слънчевата светлина. Различни видове стъклени и филмови покрития, също се предлагат на строителния пазар, за да се подобри производителността на фасадата.

Екологични фасади от този тип, с иновативни технологични решения, са „Дабъл скин“ фасадите, които представляват тънка двойно остъклена елементна обвивка с вградени оптични щори, които са широко приложими в повечето съвременни офис сгради. Високотехнологична екофасада управлява енергията на слънцето, естествената температура и влиянието на околната среда. Тя използва максимално

естествената светлина и свежда използването на електроенергия за осветление, до минимум. Така целогодишно работното време в такива сгради е средно около 80% при естествено осветление. Инвестицията в такава фасада се оправдава и с по-високите наемни цени, както и с намаляването на разходите за поддръжка и билдинг мениджмънт. Прилагането на такъв тип адаптивни фасадни концепции дава възможност за достигане на висока енергоефективност и икономии в дяловете на осветление, отопление, охлаждане и вентилация. В социален, обществен и икономически аспект, билдинг мениджмънт системите реализират мащабни икономии на електроенергия, което намалява значително дяла на въглеродния диоксид.

Според Софарма (2011), «*използваната за първи път в България високотехнологична екофасада на Софарма Бизнес Тауърс прави революция в разбирането и изграждането на модерни, устойчиви и енергоефективни офис сгради от клас А».* В България има добри примери за употреба на високотехнологични стъклени фасади при високи сгради като някои от тях са двете тела на Софарама Бизнес Тауърс и Капитал Форт, чиято обвивка е представена от Етем (2013) - *«Изключително сложно от гледна точка на проектиране и изпълнение на фасадата е комбинацията от 15 фасади, групирани в 6 -7 концептуални типа фасади, които се прилагат на този обект. Всички елементи са част от една сценографска архитектура. Освен компоненти, създаващи визуалния ефект, са използвани и алуминиеви панели, изнесени извън плоскостта на фасадата. Търсеният ефект е слънцето да не нагрява плоскостта на фасадата.»* Формата на тази фасада е триизмерна и изключително сложна, но въпреки това направената инвестиция е оправдана с експлоатацията й поради постигането на висока енергийна ефективност и стойност на обектите в сградата.

Едни от най-модерните и висоскотехнологични екофасадни решения могат да се наблюдават в Близкия Изток. Такъв пример за уникална иновативна обвивка имат кулите „ Ал Бахар“ в Абу Даби. Техният дизайн е вследствие на вдъхновение от природата, подкрепено с културни традиции. Това е един от най-добрите примери за симбиоза между културното наследство и природата. В тези географски ширини, от съществено значение е защитата от слънчево нагряване и минимизирането на разходите за охлаждане и вентилиране на сградата. Затова архитектите на тези сгради са проектирали над хиляда слънцезащитни елементи, които създават тази „умна фасада“, която се контролира чрез иновативна система за управление. Високотехнологичната дизайнерска система редуцира влиянието на слънчевата

енергия с повече от 50%, което е огромно постижение за такъв тип сгради в тези климатични пояси. Това съответно допринася за огромната икономия на енергия, нужна за нормалното функциониране и обитаване на сградите. Формата на елементите на сградната обвивка са заимствани от японските оригами и представляват полупрозрачни слънчобрани с триъгълна форма. Тази иновативна технология намалява и потреблението на изкуствено осветление следвайки хода на слънцето през целия ден.

3. ФАСАДИ С НОСЕЩИ КОНСТРУКТИВНИ ФУНКЦИИ

Според Сев и Чирпи (2014) *„фасадата на сградата е основен пасивен конструктивен компонент, който регулира натоварването на отоплението и охлаждането в високи сгради. Дизайнерите трябва да бъдат много внимателни при проектирането на фасадите, като предоставят решения, които отговарят на архитектурните изисквания, без да се компрометират енергийните цели и комфорта на обитателите.“* В предходен материал на автора Влаев (2014:849) *„за доказателство, че фасадната обвивка на сградите може да има и основни носещи конструктивни функции, освен споменатите вече, са изведени няколко примера. Сред спечелилите награди за иновации от Съвета по небостъргачи и градска среда са сеизмичната изолационна структура „Мегатрус“, растерната стоманобетонна фасадна система, и Front System Support Rocker”.*

- Растерната стоманобетонна система е сглобяема носеща конструкция, която елиминира нуждата от вътрешни колони. Тя е използвана в Taur Total - Берлин. Нейните предимства се изразяват в това, че е възможно остъклението от горе до долу да подобри експлоатацията на застроената площ. Сглобяемата конструкция създава до 60% затворени остъклени повърхности с подобрени изолационни стойности. В окачени панели се интегрират билдинг мениджмънт системите. Тъй като стоманобетона е огнеопорен материал няма необходимост от специализирани материали за защита при пожар, което спестява разходи за по-скъпи материали при изпълнението на сградата.
- Във Фестивалната кула на Наканошима в Осака, Япония е използвана сеизмичната изолационна структура „Мегатрус“. Твърдата рамка, която се образува от стоманобетонните стени има за цел да отговаря на акостичните условия за такава зала. Архитектите на сградата са използвали тази иновативна структура, тъй като местоположението на сградата е с висока сеизмична дейност и така те създава максимално устойчива сграда. Чрез интегрирането на тази фасадна носеща

структура инвестицията за осигуряването на противоземетръсните конструктивни елементи в сградата се свежда до минимум.
- Уникалния дизайн на Rocker фасадата е използвана в Пекин за Poly Corporation представлява съоръжение, което е създадено специално за нея. Равномерното разпределяне на товарите при земетресения и ветрове е осигурено посредством кобилица, която поддържа най-голяма стъклена стена с кабелна мрежа в света. Тази сложна конструктивнофасадна система е пример за иновативност, креативност при стремежа за създаване ма максимално устойчива и естетически приветлива сграда с огромни атриумни пространства на височина 22 етажа. Направената инвестиция в тази фасада е с цел постигане на нуждите за потребление на помещенията от нейните посетители, осигуряване на автентичност и устойчивост.
В обобщение на гореизложеното е разработена фигура 1, с която са изведени всички основни функции на иновативните фасадни решения при реализирането на високи сгради.

Фигура 1. Функции на иновативните фасадни решения на високи сгради
Източник: Разработена от автора

От фигура 1 стават ясни основните функции, които са свързани с определянето на икономическата ефективност на фасадите и инвести-

ционната привлекателност на високите сгради. Целесъобразността на всяко едно иновативно фасадно решение и интегрираните в него функции е резултат от задълбочен анализ на териториално разположение на сградата, икономическите ползи, дизайна и техническите характеристики нужни за удовлетворяване на инвестиционните цели.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Екологията, енергийната ефективност, икономията на природни и финансови ресурси и устойчивото развитие са определящи фактори за концепцията на фасадния инженеринг при проектирането и изграждането на високи сгради. В контекста на съвременните тенденции иновативните технологии намират широко приложение. Със създаването на все по-високи сгради и променянето на климатичните и екологични условия в световен мащаб, се променят и тенденциите за характеристиките на фасадните решения, които трябва да задоволяват потребностите на дадената сграда. В инвестиционен план обвивката на всяка една сграда представлява дългосрочна инвестиция, която има за цел да намали разходите при експлоатацията на сградата и дори в някои случаи да генерира приходи. Използването на такива иновативни и естетически издържани технологии също така повишава и инвестиционния интерес, както към сградите, така и към прилежащите на тях територии. Днес все повече инвеститори на високи сгради предпочитат по-сложните и по-скъпите екологични решения, като така повишават конкурентоспособността си на динамично развиващия се пазар в този отрасъл. В заключение може да кажем, че систематичният и холистичният анализ на екологичните, енергийните и икономическите аспекти е от решаващо значение за разработването на оптимална фасадна система при реализирането на високи сгради.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ВЛАЕВ, А., (2014). *Иновативни фасадни решения при проектирането на високи сгради.* Международна научна конференция „Проектиране и строителство на сгради и съоръжения“. [online]. [2017-10-14]. Достъпен на: http://ntssb.bg/images/conferences/dcb2014/DCB2014_Section_4.pdf.
2. ЕТЕМ, (2013). *Фасадният инженеринг - от идеята към функционалност и устойчивост.* Втора международна конференция по фасаден инженеринг [online]. [2017-10-14]. Достъпен на: http://dograms.bg/fasadniyat-inzhenering-ot-ideyata-kam-funktsionalnost-i-ustojchivost/.
3. НИКОЛОВ, Т., (2017). *Иновативни енергоефективни фасадни решения.*

Строител. [online]. [2017-10-14]. Достъпен на: http://vestnikstroitel.bg/news/150094_inovativni-energoefektivni-fasadni-resheniya.
4. СОФАРМА, (2011). *Уникалната екофасада на Софарма Бизнес Тауърс вече е завършена.* Строители. Година X, брой 1. [online]. [2017-10-14]. Достъпен на: http://stroiteli.elmedia.net/smt/bg/2013-1/events.
5. ШОПОВА, Т., ПЕТКОВА, Т., (2017). *Идеен проект „Зелена фасада“.* Академия градът 2017. [online]. [2017-10-14]. Достъпен на: http://thecityacademyawards.bg/bg/buildings/view/159/Zelena-fasada#.WeRtVVu0Opp.
6. ALLPLAN, (2017). *Innovative facade solutions: tomorrow's architecture has many faces* [online]. [2017-10-14]. Достъпен на: https://blog.allplan.com/en/innovative-facade-solutions.
7. SEV, A., ÇIRPI, M., (2014). *Innovative Technologies and Future Trends in Tall Building Design and Construction.* 2nd International Symposium on innovative technologies in engeneering and science, p. 1113-1123. [online]. [2017-10-14]. Достъпен на: *http://www.isites.info/pastconferences/isites2014/ISITES2014/papers/C7-ISITES2014ID175.pdf.*

MULTIFUNCTIONAL WEB BASED SYSTEM FOR BUILDING ENTREPRENEURSHIP

Radostina Petrova, Master of Economics
University of Economics - Varna, Bulgaria

Abstract: *The report focuses on the necessity of creating a multifunctional web based system for building entrepreneurship which could function as a web application, social network and advertising media. It is assumed that the tertiary sector structure could be regulated by the use of information system which effectively and securely manages the interrelations between seekers and suppliers, seekers and seekers, suppliers and suppliers, suppliers and seekers of a particular service without the interference of the state, international organizations and private companies. The author proves the idea that both production factors: entrepreneurial capabilities and information / technology can change the economic situation in any organization. Three scientific tasks have been proven – reasons for IT innovation within the building entrepreneurship have been defined; empirical research regarding public opinion, requirements and attitudes towards the implementation of a multifunctional web based product for construction and repair has been conducted; the system itself has been designed.*

Keywords: *Advertising media; Client; Entrepreneur; Social network; Web application*

JEL code: *L86*

МУЛТИФУНКЦИОНАЛНА УЕБ БАЗИРАНА СИСТЕМА ЗА СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

Магистър по икономика Радостина Петрова
Икономически университет – Варна, България

Резюме: *Докладът акцентира върху потребността от създаване на мултифункционална уеб базирана система за строително предприемачество, която да функционира като уеб приложение, социална мрежа и рекламна медия. Допуска се, че ситуацията в третичния икономически сектор може да се регулира чрез използване на уеб базирана информационна система, която ефективно и надеждно управлява връзките търсещ - предлагащ, търсещ - търсещ, предлагащ - предлагащ, предлагащ - търсещ конкретен вид услуга, без да е необходима намеса на държавата, международните организации, частните фирми. Доказва се тезата, че двата производствени*

фактора: предприемачески способности и информация / технология могат да променят икономическата ситуация във всяка организация. Изпълнени са три основни задачи – дефинирани са причините за необходимостта от IT иновация в строителното предприемачество, направено е репрезентативно онлайн проучване на общественото мнение, изисквания и нагласи за внедряване мултифункционален уеб базиран продукт за строителна и ремонтна дейност, предложен е проект за уеб базирана система.

Ключови думи: *Клиент; Предприемач; Рекламна медия; Социална мрежа; Уеб приложение*

ВЪВЕДЕНИЕ

Съвремието ни се изправя пред предизвикателства от различно естество, а борбата с тях изисква адаптация към динамично променящите се условия. Процесът на глобализация, появата на многонационалните или на транснационалните корпорации, нарастването на миграционните движения с различна цел, информационните технологии и др. под. дават безкрайно големи възможности за обществена реализация. От друга страна, болезнен исторически опит, не добра държавна политика, тероризъм, териториална, езикова и религиозна обремененост подтикват някои народи към застой. Характерен процес за групата на държавите от прехода е преминаването от тоталитарно-командна икономика в пазарноориентирана. При някои страни този модел е успешен, но при други не е, защото липсва опит и провежданата политика е неефективна. Такава е ситуацията в България, описвана в литературните източници и в медиите като контрастна картина от добър народ и лоши управление и условия. Ежедневно обществото се сблъсква с проблеми като ниска раждаемост, нарушена възрастова и образователна структура, недостатъчно работни места, високи разходи, ниски доходи, липса на мотивация и добра реализация у младежта. Изброеното крие негативен ефект върху българската икономика, на който може да се противодейства. Иновациите и информационните технологии подпомагат бизнес дейността, затова правилното им прилагане в конкретни сектори е в състояние да стимулира предприемаческата дейност, следствие на което да бъдат привлечени чуждестранни инвестиции и да се открият нови работни места.

Целта на настоящия доклад е да се създаде проект за мултифункционална уеб базирана система за строително предприемачество, която да бъде в полза както на строителните предприемачи, така и на кли-

ентите, търсещи техните услуги.
Дефинира се тезата, че двата производствени фактора - предприемачески способности и информация/технология могат да променят икономическата ситуация във всяка организация.

1. ПОТРЕБНОСТТА ОТ IT ИНОВАЦИЯ В СТРОИТЕЛНОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

В класическите разбирания, строителното предприемачество дава възможност да се положат основите на собствен бизнес или да се получи успешна реализация в строителни компании, оценителски фирми, консултантски отдели, проектантски бюра, инвестиционни компании, дружества, инвестиращи в имоти, банки, застрахователни дружества, пенсионни фондове, държавни, общински и съдебни администрации, неправителствени организации и други. Развитието на информационните технологии открива нови хоризонти пред строителния предприемач и увеличава възможностите за иновации в бранша. По този начин към фундаменталните три производствени фактора – труд, земя и капитал се добавят още два - предприемачески способности и информация, даващи възможност на предприемача да реализира своите идеи отвъд наложените рамки и да ги превърне в международен бизнес.
Лари Алтън в списание "Предприемачът" обособява 8 препятствия за навлизане на нов пазар: оттегляне от друга кариера, финансиране, изграждане на екип, пророчески умения, справяне с непознатото, самотата, управленски умения и вземане на решения (Alton 2017). В друг източник се посочват 5 предизвикателства за стъпване на международен пазар: информиране за митническия и бизнес етикет на международния пазар, събиране на исторически данни за флуктуациите във валутния курс и сроковете за внос/износ, необходимост от експертни знания за чуждестранната законова рамка, управляваща бизнеса, свикване на фокус групи за проучване на "непознатите води" на бъдещия международен пазар, провеждане на конкурентно и бизнес разузнаване (Forbes 2011). Прилагането на двете предложения е свързано с нужда от капитал, инвестиции, труд и поемане на риск. Това не винаги дава желаната резултатност, особено в държави като България. Последната е малка и силно отворена икономика и няма необходимата притегателна сила за чуждестранни инвестиции, която имат държавите с развиващи се икономики (Маринов др. 2013: 26-30). Международната организация по труда констатира факта, че страни, които се характеризират с висок ръст на населението и на

работната сила, регистрират също и висок ръст на самонаемането и предприемаческата дейност. (Heberer 2003: 94-103). Твърдението е вярно за територията на българската държава, където раждаемостта е ниска, новаторството и предприемаческият дух са слабо застъпени, а планирането и проучването изискват разходи, измерени във време и пари, без да донесат очакваната икономическа полза. Необходима е оптимизация на информационните процеси чрез нови технологии.

Някои от най-големите инвеститори в световен мащаб, като Уорън Бъфет и Ричард Брансън притежават компании за мрежов маркетинг. Списание „Форчън" го нарича „...най-добре пазената тайна в света на бизнеса" (Nichols 2006).

Мрежовият маркетинг, наречен още "скритото предприемачество" е нетрадиционен метод на дистрибуция в т.ч. зад граница, на продукти и услуги извън търговската мрежа директно към потребителите. Дистрибутори имат еднакви права – да купуват и използват с отстъпка продуктите на компанията, да ги препоръчват и продават на други потребители и да бъдат обучавани на това от ментори (спонсори), докато получат необходимите умения и реални резултати, за да изградят своя мрежа от потребители и бизнес партньори (Макни 2015: 18).

Противоречиви са отзивите за ползите от мрежовия маркетинг, но в него са заложени идеи, които биха били полезни за целите на строителното предприемачество, давайки възможност майстори и посредници на свободна практика да осъществяват и развиват своя бизнес дейност, да печелят активен и пасивен доход, без да крие това риск за потенциалните им партньори и клиенти.

Различните школи и дисциплини дават много дефиниции за "предприемачество", но в тази на Робърт Ронстейт се съдържа ключовата дума, която посочва хода на предприемаческата дейност: "освен всичко друго, предприемачеството е и **динамичен процес**". (Стоянов 2012: 19). Това означава, че строителството и в частност този вид предприемачество са задължени гъвкаво и динамично да прилагат най-новите технологични постижения. Но тук отново възниква въпросът как това да се случи в технологично изоставащите държави, тъй като без предварителни обучение и подготовка на населението, иновациите не могат да бъдат оценени и да донесат полза.

Спецификата на строителството в сравнение с машиностроенето е в уникалността на крайния продукт. Формира се конкретен екип от компании с различен предмет на дейност, някои от тях участват едновременно в изграждането на различни обекти. Възможно е за определен период от време дадена организация да съсредоточи уси-

лията си в проектирането на един голям обект и да се ангажира с конкретни партньори, което да изисква използването на конкретна гама програмни продукти с осигурено взаимодействие между тях. В следващ период обаче тя ще работи с друг кръг от партньори и ще попадне в друга ситуация относно обмена на данни. В този смисъл съществуването на система, в която да се интегрират данни за строителни огранизации би подпомогнало дейността в строителния бранш (Георгиев 2003).

Международното сдружение за координация (IAI) от 1995 г. цели световно налагане на еднакви условия за обмен на информация между участниците в строителния процес за целия период на създаване и експлоатация на сградата на базата на директна комуникация между програмни продукти. Развиват се две взаимно допълващи се средства - Industry Foundation Classes (IFC) и aecXML Schemas. IFC е единен език за описание на обекти в строителството и за безпрепятствена комуникация между участниците на базата на единен, платформено независим модел на сградата, без загуба на информация. aecXML служи за създаването на схеми за описание на специфичните данни от архитектурно-строителния бранш чрез използване на стандартния език XML и съхранява специфични пакети от информация, предназначена за публикуване чрез глобалната мрежа (2003).

По въпросите за интеграцията на информационните системи в строителството се работи отдава, но сега са нужни нови и модерни средства с уеб базиран интерфейс. Решението, което предлагаме, е изграждане на виртуален коридор за строително предприемачество чрез мултифункционална уеб базирана система.

2. БИЗНЕС МОДЕЛ НА МУЛТИФУНКЦИОНАЛНА УЕБ БАЗИРАНА СИСТЕМА ЗА СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

Свидетели сме на факта, че много млади семейства теглят потребителски или ипотечен кредит, за да си закупят жилище, но то най-често се нуждае от цялостен или частичен ремонт. Оказва се, обаче, че търсенето и намирането на майстори за извършване на ремонтни дейности е не лека задача, и потенциалните възложители се сблъскват със следните трудности при откриването на конкретни изпълнители, предоставящи услугата: липса на отзиви и препоръки за тях; неясната по отношение на цена, време и качество, както и последващо желание на потенциалния възложител да изкаже своето мнение – положително/негативно на място, където ще бъде чуто или видяно от други

потенциални клиенти. Ето защо считаме, че съществува необходимост от създаването на мултифункционалната уеб базирана система, която да подпомага свързването на клиентите с фирмите, предлагащи ремонтни и строителни услуги.

Предлаганата мултифункционална уеб базирана система за строително предприемачество е идеен проект, чиято основна функция е подобряване и оптимизация на достъпа до широк набор от фирми и частни лица, извършващи строителство и/или ремонтни услуги в и извън пределите на Република България.

Бизнес моделът, по който се проектира системата, е представен на фиг. 1.

Фигура 1. Business Model Canvas
Източник: (ESPRIEX 2017)

Ключовите партньори на системата са нейните клиенти. Застъпва се взаимното партниране с всеки желаещ или проявил интерес да я използва. Проектът предвижда създаване на ключови партньорства и устойчиво сътрудничество с едни от най-стабилните и реномирани фирми, свързани с продажбата на строителни материали и предоставяне на строителни, ремонтни и почистващи услуги в т.ч. Baumax, Praktiker, Mr.Bricolage, Ps Design, Ps Designers, VikiComfort и др.

Мултифункционалната уеб базирана система за строително предприемачество е нов начин за онлайн търсене и предлагане на ремонтни услуги в страната. Тя има три **ключови функционалности:**

1. Първата е уеб приложение, което служи като безплатен способ за бърз достъп до информация на търсещите конкретен вид услуга;
2. Втората е като социална мрежа, която, от една страна, предоставя

възможност за обратна връзка между бизнеса и потребителите т.е. предлагащи и търсещи даден вид дейност, а, от друга, позволява на всички физически и юридически лица в сектора да се обединят около обща кауза и/ или да основат свой бизнес, който да се управлява виртуално;

3. Третата дейност е рекламна. Тя ще служи като рекламна площ и чрез нея ще могат да се трупат приходи от популяризиране на фирмите и физическите лица в бранша.

Многофункционалната платформа подпомага избора и вземането на решения за извършване на ремонт, като предлага лесно и бързо откриване на подходящия изпълнител чрез търсене на най-доброто качество, цена и бързина, благодарение на филтър, който извършва търсене по 5 критерия - вид услуга, град, цена, рейтинг, заетост на майстора. Системата позволява да се дава оценка за всяка извършена услуга чрез маркиране на звезди от 0-5 (0 е най-ниската, 5 е най-високата), да се оставят всякакъв вид коментари в помощ на бизнеса и на последващи клиенти. Известно е, че написаните отзиви са носители на информация за удовлетвореността на клиентите, и в голяма степен влияят върху техните решения (Сълова 2012: 129). Благодарение на системата двете страни имат възможност да следят в реално време коя от фирмите/частни лица е заета за определен период от време или е свободна (виж фиг. 2).

Фигура 2. Интерфейс за секция "Услуги" на мултифункционалната уеб базирана система за строително предприемачество

Източник: (Петрова др. 2016)

Платформата **свързва** клиентите си и им предлага да се възползват от широк избор от фирми и частни лица. За да бъдат доволни и защитени потребителите, публикуването на информация в сайта за конкретните фирми или частни лица подлежи на административна проверка чрез огледи на място и провеждане лични разговори с клиенти. В дългосрочен план ще бъде развито мобилно приложение, което да улесни в максимална степен достъпа и на двете страни, клиенти на платформата. Интернет пространството предоставя възможност за достигане до всички населени места. По този начин ще се увеличи броят на предлагащите и търсещите, а пространството и времето няма да бъдат ограничители.

Пример: лице от Горна Оряховица пуска обява, работи добре и на приемливи цени, а друг от Велико Търново иска да го наеме или да работи с него. При първия сценарий търсещият услугата ще има достъп до координатите и информацията за връзка с предлагащия чрез сайта. Ако пък целта е бизнес сътрудничество, тогава форумът и системният модул "социална мрежа", които се достъпват от бутона "вход в системата" (виж фиг. 2) ще реализират желания контакт. В случай, че физическа връзка не би могла да бъде осъществена, майсторът може да предостави ноу-хау на клиента в замяна на определено възнаграждение, преведено по банков път. По този начин всички в този занаят ще осъществяват обмяна на опит, проблеми и консултации и ще могат да извличат множество ползи от платформата.

Разширяването на дейността в регионално отношение превръща собствениците на мултифункционалната система за уеб базирано предприемачество в морално отговорна институция, която да следи и уведомява компетентните органи при нередности при някоя от страните по извършване на ремонти. В още по-далечна перспектива идеята добавя допълнителна стойност, чрез превръщането й в медия за уреждане на договорни взаимоотношения между двете страни на базата на създаден модул за генериране на договори по изградени за целта шаблони.

Клиентите на платформата са обособени в две категории - търсещите и предлагащите услуги.

Първата група принадлежи на потребителите на услугите, които могат да бъдат фирми (всички юридически лица), домакинства и организации. Във втора група попада бизнесът. В него участват юридически лица като строителни фирми и строителни бригади; лица на свободна професия (майстори): бояджии, водопроводчици, зидари, дърводелци, реставратори, ел. техници и др.

Определянето на потребителските сегменти е въз основа на две онлайн анкети, разпространени сред българи и чужденци. Първото проучване е насочено към потребителите. То показва, че потребителският сегмент не е ограничен във възрастова рамка, въпреки това се наблюдава лек превес на хората между 20 и 50 години. В полово категоризиране в запитването са взели участие: мъже - 61,1%; жени - 33,3% и унисекс - 5,6%. Клиентският сегмент е също така с опит в ползването на ремонтни услуги – около 97,2% от запитаните на въпроса: „Правили ли сте ремонт?" са отговорили с "да". От анкетираните 83,3% считат, че най-сигурно средство за намиране на подходящ специалист е чрез познат; 33, 3% чрез специализирана фирма; 16, 7% по Интернет; 2.8% чрез специализирана уеб базирана платформа като maistorplus.com, hamali.bg. На въпроса дали биха използвали за целта мултифункционалната уеб базирана система за строително предприемачество, 41,7% са категорични, че ще го сторят, 47,2% са на мнение, че може би биха, а 11,1% са категорични, че няма да я използват.

Този резултат показва, че потребителите ще използват по-скоро първата ключова дейност на многофункционалната система - уеб приложението за бърз достъп до конкретната услуга (фиг. 2).

По-интересни са резултатите от второто проучване, което е насочено към бизнес групата. Сред отговорилите 87,5% са мъже, а едва 12,5% - жени. Още тук забелязваме, че мъжете биха се възползвали от предприемаческите възможности, които дава системата. Респондентите посочват, че, ако им се налага да правят ремонт, ще разчитат: на себе си - 68,3%; на професионални майстори - 48,3%; 12,5% на близки или познати. Но когато оценяват качеството на изпълнение, 68,8% определят делото на професионалиста като по-добро, а 31,3% са подоволни от личните си умения.

Чрез анкетно запитване се обобщава информация за високото варираме във възрастовите граници и преобладаващо мъжко участие.

Както видяхме в отчета на НСИ, сред мъжете делът на безработица и на хората със средно образование е по-голям, което означава, че биха могли да стартират и задържат свой собствен бизнес посредством платформата за строително предприемачество.

Платформата е насочена към социалния аспект за оптимизиране и регулиране на пазара на ремонтните услуги, едновременно с това тя ще успява да генерира **парични постъпления и приходи** главно от дейности, свързани с: рекламна дейност от всички сфери на този вид услуги; регистрационна такса към фирмите и частните лица, пред-

лагащи ремонтни услуги; спонсорство - под формата на афинитетни програми с кодове за отстъпка при закупуване на продукти от магазините - партньори. Бизнесът намира и своя социален ефект върху обществото, като създава пространство, отличаващо надеждните фирми и частни лица от останалите. Това ще доведе до по-бърз и лесен избор за клиентите. Следователно така се създава допълнителен стимул за коректното извършване на услугите. По този начин се осъществява индиректна регулация на пазара и така участниците, които нямат устойчиво, коректно и адекватно предлагане, ще паднат в класацията и дори от сайта, в краен случай.

Фонд „Подари ремонт" е екипна самоинициатива, която търси ефекта на „предай нататък". Възможността, която се предоставя, е събиране на идеи, селектиране по значимост и набиране на хора, желаещи с двете си ръце и напълно безвъзмездно да помогнат за възстановяването или обновяването на детски градини, детски площадки и др. значими обекти. Всеки сам може да си помогне и само с предаването на опит екипът на този фонд може да се разраства и постига по-високи цели.

Потенциалните **канали** за рекламиране на системата за строително предприемачество са два: Интернет пространство и информационни брошури по обекти. Първият включва: YouTube, Google+, Instagram, Facebook, Twitter и всяка бъдеща и актуална уеб базирана социална мрежа, както и в официалните уеб сайтове на бъдещи партньори. Към втория се причисляват: фирми, предлагащи ремонтни услуги; компании, продаващи недвижимо имущество – Адрес, Ера, Акцент Инвест; магазини, ориентирани към интериор и екстериор на дома – Практикер, Мосю Бриколаж, Баумакс, Домко, Арон и др.

Ключови ресурси са: разработеното уеб приложение в помощ на потребителите и доразвиването на услугите към него; клиентите от бизнеса, които са вид акционери в проекта, чрез техните регистрации в системата; екипът, който разработва и поддържа сайта и системата, гарантирайки техните сигурност и функциониране. Разходите са главно насочени по поддръжка и реклама на дейността в уеб пространството, за да може да достигне до по-широка аудитория от потребители и предлагащи.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Литературните обзори показаха, че за да бъде успешна дадена предприемаческа дейност, е необходимо прилагане на полезно и иновативно решение. Въз основа на това се стигна до извода, че ситуацията

в третичния сектор може да се регулира чрез проектирането на мултифункционални информационни системи за конкретен вид дейност, които ефективно и надеждно да управляват връзките търсещ - предлагащ, търсещ - търсещ, предлагащ - предлагащ, предлагащ - търсещ конкретен вид услуга, без да е необходима намеса от държавата, международните организации и частните фирми.

Доказа се тезата, че двата производствени фактора: предприемачески способности и информация могат да променят икономическата ситуация във всяка организация и бе илюстриран бизнес модел на мултифункционален уеб базиран продукт за строителна и ремонтна дейност, който позволява печелене на активен и пасивен доход по примера на мрежовия маркетинг.

Практическата разработка на представения проект е постижима чрез кандидатстване за проектно финансиране. Това ще разкрие нови работни места, тъй като ще бъдат необходими IT специалисти за всички етапи от софтуерната разработка. Благоприятно ще бъде влиянието върху професионалното израстване и работата в екип, а крайният продукт ще направи нежна революция в строителното предприемачество, която, от своя страна, ще доведе до обединяване на хора и икономически подем.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. АГЕНЦИЯ "ФОКУС", (2017). НСИ: Коефициентът на икономическа активност за населението на възраст 15 - 64 навършени години е с 0.9% по-висок в сравнение с първото тримесечие на 2016 г. [online]. [2017-10-04]. Достъпен: http://www.focus-news.net/news/2017/05/15/2394515/nsi-koefitsientat-na-ikonomicheska-aktivnost-za-naselenieto-na-vazrast-15-64-navarsheni-godini-e-s-09-po-visok-v-sravnenie-s-parvoto-trimesechie-na-2016-g.html.

2. ГЕОРГИЕВ, Б., (2003). Обектноориентираните ИТ и приложението им в строителството. [online]. [2017-10-18]. Достъпен: http://cio.bg/339_obektnoorientiranite_it_i_prilozhenieto_im_v_stroitelstvoto.

3. МАКНИ, В., (2015). Скритото предприемачество. Варна: Унив. изд. Наука и икономика.

4. МАРИНОВ, Г., ШИВАРОВ, А., ДИМИТРОВА, В., БОШНАКОВ, П., МАКНИ, В., АТАНАСОВ, А., (2015). Международен икономикс. Варна: Унив. изд. Наука и икономика.

5. НСИ, (2017). Безработни лица и коефициенти на безработица на 15 и повече навършени години през второто тримесечие на 2017 година. [online]. [2017-10-19] Достъпен: http://www.nsi.bg/bg/content/3998/безработни-лица-и-коефициенти-на-безработица-национално-ниво-статистически-райони.

6. ПЕТРОВА, Р., ГЕОРГИЕВА, Я., ИЛИЕВ, Г., НИКОЛОВ, П., (2016). Happy Home. [online]. [2017-10-23]. Достъпен: http://radi.e-logix.org/happy/index.html
7. СТОЯНОВ, С., (2012), Строително предприемачество. Варна: Унив. изд. Наука и икономика.
8. СЪЛОВА, С. (2012). Основни тенденции в развитието на системите за електронна търговия. Сборник с доклади от международна научна конференция "Тенденции и предизвикателства в развитието на икономиката". Том III. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, стр. 127-132.
9. УИКИПЕДИЯ, (2017). Международна организация на труда. [online]. [2017-10-09]. Достъпен: https://bg.wikipedia.org/wiki/Международна_организация_на_труда.
10. ALTON, L., (2017). The 8 Biggest Challenges for New Entrepreneurs. [online]. [2017-10-10]. Достъпен: https://www.entrepreneur.com/article/254721.
11. ESPRIEX, (2017). Business Model Canvas. [online]. [2017-10-10]. Достъпен: https://espriex.co/business-model-canvas.
12. FORBES, (2011). YEC Women(2011). A 5 Step Primer for Entering an International Market. [online]. [2017-10-01]. Достъпен: https://www.forbes.com/sites/yec/2011/09/22/a-5-step-primer-for-entering-an-international-market/#7e81634850a0.
13. HEBERER, Th, (2003). Private Entrepreneurs in China and Vietnam: Social and Political Functioning of Strategic Groups (China Studies China Studies). China: Publisher: Brill.
14. NICHOLS, R., (2006). Deciding if Network Marketing is Right for You. [online]. [2017-10-10] Достъпен: http://www.entrepreneur.com/article/84228.

СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО
И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

Сборник с доклади от 32-ра международна
научно-практическа конференция – ноември 2017 г.

Дадена за печат XI.2017 г. Излязла от печат XI.2017 г.
Печатни коли 28 Издателски коли 26,7
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