



СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ



Сборник с доклади от 31-ва международна
научно-практическа конференция – ноември 2016



Издаелство „Наука и икономика“
Икономически университет - Варна

**СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО
И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ**

**Сборник с доклади от 31^{-ва} международна
научно-практическа конференция – ноември 2016 г.**

**CONSTRUCTION ENTREPRENEURSHIP
AND REAL PROPERTY**

**Proceedings of the 31st International
Scientific and Practical Conference in November 2016**

2016

Издателство „Наука и икономика“
Икономически университет – Варна

Редакционна колегия:

Проф. д-р Пламен ИЛИЕВ – Председател

Икономически университет – Варна, България

Проф. д-р Константин КАЛИНКОВ

Икономически университет – Варна, България

Проф. д-р Стоян СТОЯНОВ

Икономически университет – Варна, България

Проф. д-р Румен КАЛЧЕВ

Икономически университет – Варна, България

Доц. д-р Иван ЖЕЛЕВ

Икономически университет – Варна, България

Доц. д-р Петко МОНЕВ

Икономически университет – Варна, България

Доц. д-р Иван ЙОВЧЕВ

Икономически университет – Варна, България

Доц. д-р Божидар ЧАПАРОВ

Икономически университет – Варна, България

Гл. ас. д-р Иво КОСТОВ

Икономически университет – Варна, България

Гл. ас. д-р Севдалина ХРИСТОВА

Икономически университет – Варна, България

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

СЪДЪРЖАНИЕ

Предговор	15
1. Проф., д-р э. н. Вячеслав Бузырев – Ускорение решения жилищной проблемы на основе внедрения инноваций и совершенствования финансирования в Российской Федерации	17
2. Доц. д-р Бисерка Маринова – Банките в процеса на сключване на сделки с недвижими имоти	29
3. Доц. д-р Божидар Чапаров, гл. ас. д-р Анна Господинова – Инфраструктурата – задължително условие за развитие на професионалния футбол в България.....	42
4. Assist. Prof. Slawomir Palicki, Ph.D., Assist. Prof. Anna Bernaciak, Ph.D. – Problems of Social Participation in Urban Revitalization.....	50
5. Сертифициран оценител Стефан Бянов – Рента и аренда в земеделието и връзката им със стойността на земеделската земя. Динамика и тенденции в развитието им за периода 2005 - 2016 г. в землища в района на Добруджа	59
6. Professor Maria Trojanek, Ph.D. – The Leasehold of Land as a Form of Agricultural Land Management in Poland	70
7. Проф. д-р Надя Костова – Актуални аспекти на оценките на недвижими имоти за целите на финансовата отчетност.....	90
8. Assoc. Prof., Doctor of Economic Sciences Olga Buzu – Development of Real Property Cadastre as a Factor Contributing to Sustainable Development of the National Economy	101
9. Assoc. Prof., Doctor of Economic Sciences Olga Buzu, Post-graduate student Alla Carcea – Actual Issues of Real Property Market Formation and Development in the Republic of Moldova	109

10. Доц., к. э. н. Светлана Николихина – Оптимизация расходов при выборе варианта приобретения недвижимости	117
11. Доц., к. э. н. Светлана Гарина – Организационно-методические особенности оценки стоимости объектов недвижимости в России (ретроспективный аспект)	122
12. Доц. д-р Георги Забунов – Управление на недвижима собственост и анализ чрез вериги „средство–цел“	130
13. Доц. д-р Марин Гълъбов – Финансов анализ на дружествата със специална инвестиционна цел	138
14. Гл. ас. д-р Николинка Игнатова – Източници на конкурентни предимства на жилищните имоти в областите на Югоизточен район на България	149
15. Гл. ас. д-р Надя Гилина – Нагласи за институционални изменения на пазара на недвижими имоти	158
16. Гл. ас. д-р Драгомир Стефанов – Особености при обезценката на сгради и съоръжения	165
17. Senior Lecturer Izabela Racka, Ph.D. – Characteristics Affecting Housing Prices in Kalisz	172
18. Ph.D. student Grzegorz Szczurek, Senior Lecturer Izabela Racka, Ph.D. – Valuation of Real Estate with Archaeological Sites	185
19. Assist. Prof. Magdalena Kowalczyk, Ph.D. – Analysis of Real Estate Management Effectiveness in the Polish Local Government Units	198
20. Ас. д-р Яна Стоенчева – Възвръщаемост от инвестициите в жилищни имоти в град Варна	212
21. Хон. ас. д-р Стелина Спасова – Усъвършенстване на процеса на сертифициране на хотелите в България	224

22. <i>Ph.D. Justyna Tanas</i> – Changes in the Structure of Ownership and Land Use in Poznan After 1990.....	232
23. <i>Ас. Виктория Станчева</i> – CRM като рамка при планирането на рекламни бюджети на агенциите за недвижими имоти в България.....	248
24. <i>Докт. Мария Димитрова</i> – Набирането на човешки ресурси като ключов фактор в търговията с недвижими имоти.....	256
25. <i>Докт. Мирослав Кръстев</i> – Специфични особености при управлението на недвижимото културно наследство.....	262
26. <i>Докт. Ангел Кусев</i> – Документите издавани от Агенцията по вписванията – основа за вземане на банково решение за отпускане на ипотечен кредит.....	271
27. <i>Магистър по икономика Елена Парова</i> – Стажантската програма като инструмент на младите специалисти за навлизане в бизнеса.....	279
28. <i>Доц. д-р Иван Йовчев</i> – Сравнение на резултатите от Z-модела и многомерния подход при изследване дейността на АДСИЦ.....	287
29. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev</i> – Economic Analysis of Technological Changes.....	296
30. <i>Доц., к. т. н. Антон Демин, к. т. н. Александр Леонтьев, проф., д-р э. н. Николай Чапаченко</i> – Оценка конкурентоспособности и развития строительных организаций.....	304
31. <i>Проф., д-р э. н. Лариса Селютина</i> – Особенности функционирования рынка жилой недвижимости в современных социально-экономических условиях России.....	314

32. Проф., д-р т. н. Сергей Опарин –
Синергетический эффект снижения ущерба от дорожно-транспортных происшествий с учетом пассивной безопасности автомобильных дорог в оценках экономической эффективности инвестиционных проектов..... 322
33. Проф., д-р э. н. Ирина Брянцева –
Направления развития малоэтажного строительства в дальневосточных регионах России 331
34. Проф., д-р э. н. Татьяна Маслова,
магистр менеджмента Екатерина Царева –
К вопросу об определении стоимости проектно-изыскательских работ при проектировании медицинских учреждений 337
35. Проф., к. э. н. Татьяна Иващенко –
Повышение инвестиционной привлекательности Новосибирской области при развитии внутреннего туризма... 348
36. Доц., д-р э. н. Марина Юденко –
Проблемы малого предпринимательства в строительстве 357
37. Доц., к. э. н. Надежда Ермошина –
Инновации как ключевой фактор развития логистической деятельности в строительстве 365
38. Доц., к. э. н. Елена Шиян –
Инновации как фактор воздействия на качество и конкурентоспособность строительной продукции 370
39. Доц., к. э. н. Александра Лях –
Организационно-экономические возможности и особенности реорганизации промышленных объектов в России..... 378
40. Доц. д-р Росен Николаев –
Исследване на зависимости между продажбите на конкретен строителен материал от конкурентни фирми 386
41. Доц. д-р Танка Милкова –
Особенности на снабдителните вериги на строителни продукти..... 395
42. Гл. ас. д-р Катя Антонова –
Състояние на зеленото строителство..... 404

43. Гл. ас. д-р Деян Михайлов – Прилагане на производствената функция на Коб-Дъглас за оценка на факторите, влияещи върху обема на строителната продукция в България за периода 2000-2014 г.....	416
44. Гл. ас. д-р Велина Йорданова – Някои теоретични основи на конкурентоспособността на строителното предприятие	423
45. К. э. н. Анжелика Емельянович – Практически аспекти формирания кредитного портфеля предприятия для повышения инвестиционной привлекательности	429
46. Докт. Елис Палаз – Състояние и развитие на строителството в България в условията на променяща се макросреда.....	433
47. Ph.D. student Suleiman Bolaji – The Future of Public Private Partnership Housing in Nigeria.....	443
48. Ph.D. student Suleiman Bolaji – Examination of Factors Responsible for the Cost of PPP Housing Delivery in Nigeria.....	452
49. Докт. Деян Баев – Европейски критерии за зелени обществени поръчки при възлагането на офис сгради.....	461
50. Докт. Стоян Георгиев – Ликвидационната стойност в счетоводството и бизнес оценяването – възможна симбиоза или налична колизия.....	470
51. Магистър по икономика Миглена Станева-Тодорова – Оценка на финансовата устойчивост на предприятието като превенция срещу изпадане в несъстоятелност	479

CONTENTS

Preface	15
1. <i>Professor, Doctor of Economic Science, Vyacheslav Buzirev –</i> INTENSIFICATION OF SOLVING HOUSING PROBLEM ON THE BASIS OF INNOVATION AND FUNDING STREAMLINING IN RUSSIA.....	17
2. <i>Assoc. Prof Bisserka Marinova, Ph.D. –</i> BANKS IN THE PROCESS OF CONCLUSION OF REAL ESTATE TRANSACTIONS	29
3. <i>Assoc. Prof Bozhidar Chaparov, Ph.D. –</i> <i>Chief Assist. Prof Anna Gospodinova, Ph.D.</i> THE INFRASTRUCTURE AS A COMPULSORY CONDITION FOR THE DEVELOPMENT OF THE PROFESSIONAL FOOTBALL IN BULGARIA	42
4. <i>Assist. Prof Slawomir Palicki, Ph.D.,</i> <i>Assist. Prof Anna Bernaciak, Ph.D. –</i> PROBLEMS OF SOCIAL PARTICIPATION IN URBAN REVITALIZATION	50
5. <i>Licensed appraiser Stefan Byanov –</i> RENT AND LEASE IN AGRICULTURE AND THEIR RELATION TO THE VALUE OF THE AGRICULTURAL LAND. DYNAMICS AND TRENDS IN THEIR DEVELOPMENT FOR 2005- 2016 IN TWO DOBRUDZHA REGION.....	59
6. <i>Professor Maria Trojanek, Ph.D. –</i> THE LEASEHOLD OF LAND AS A FORM OF AGRICULTURAL LAND MANAGEMENT IN POLAND	70
7. <i>Professor Nadya Kostova, Ph.D. –</i> ACTUAL ASPECTS OF REAL ESTATE VALUATION FOR THE PURPOSES OF FINANCIAL REPORTING	90
8. <i>Assoc. Prof, Doctor of Economic Sciences Olga Buzu –</i> DEVELOPMENT OF REAL PROPERTY CADASTRE AS A FACTOR CONTRIBUTING TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY	101

9. <i>Assoc. Prof., Doctor of Economic Sciences Olga Buzu, Post-graduate student Alla Carcea –</i> ACTUAL ISSUES OF REAL PROPERTY MARKET FORMATION AND DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA	109
10. <i>Assoc. Prof. Svetlana Nikolikhina, Ph.D. –</i> COST OPTIMIZATION WHILE SELECTING VARIATION OF REAL ESTATE PURCHASE.....	117
11. <i>Assoc. Prof. Svetlana Garina, Ph.D. –</i> ORGANIZATIONAL-METHODICAL FEATURES OF ESTIMATION OF COST OF OBJECTS OF REAL ESTATE IN RUSSIA (HISTORICAL ASPECT)	122
12. <i>Assoc. Prof. Georgi Zabunov, Ph.D. –</i> PROPERTY MANAGEMENT AND MEANS-END CHAIN ANALYSIS	130
13. <i>Assoc. Prof. Marin Galabov, Ph.D. –</i> FINANCIAL ANALYSIS OF THE SPECIAL PURPOSE VEHICLES	138
14. <i>Chief.Assist. Prof. Nikolinka Ignatova, Ph.D. –</i> SOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF RESIDENTIAL PROPERTIES IN THE PROVINCES OF THE SOUTHEASTERN REGION OF BULGARIA	149
15. <i>Assist. Prof. Nadya Gilina, Ph.D. –</i> ATTITUDES OF INSTITUTIONAL CHANGES TO THE REAL ESTATE MARKET IN BULGARIA	158
16. <i>Chief.Assist. Dragomir Stefanov, Ph.D. –</i> CHARACTERISTICS IN CASE OF BUILDING AND FACILITY IMPAIRMENT.....	165
17. <i>Senior Lecturer Izabela Rączka, Ph.D. –</i> CHARACTERISTICS AFFECTING HOUSING PRICES IN KALISZ	172
18. <i>Ph.D. student Grzegorz Szczurek, Senior Lecturer Izabela Rączka, Ph.D. –</i> VALUATION OF REAL ESTATE WITH ARCHAEOLOGICAL SITES	185

19. <i>Assist. Prof. Magdalena Kowalczyk, Ph.D. –</i> ANALYSIS OF REAL ESTATE MANAGEMENT EFFECTIVENESS IN THE POLISH LOCAL GOVERNMENT UNITS	198
20. <i>Assist. Prof. Yana Stoencheva, Ph.D. –</i> RETURN ON INVESTMENTS IN RESIDENTIAL PROPERTIES IN VARNA	212
21. <i>Assist. Prof. Stelina Spasova, Ph.D. –</i> IMPROVING THE PROCESS OF CERTIFICATION OF HOTELS IN BULGARIA.....	224
22. <i>Justyna Tanas, Ph.D. –</i> CHANGES IN THE STRUCTURE OF OWNERSHIP AND LAND USE IN POZNAN AFTER 1990	232
23. <i>Assist. Prof. Viktoriya Stancheva –</i> CRM AS A FRAMEWORK FOR ADVERTISING BUDGET PLANNING FOR REAL ESTATE COMPANIES IN BULGARIA	248
24. <i>Ph.D. student Maria Dimitrova –</i> SELECTION OF HUMAN RESOURCES AS AN ESSENTIAL FACTOR IN THE REAL ESTATE TRADING	256
25. <i>Ph.D. student Miroslav Krastev –</i> SPECIAL FEATURES IN THE MANAGEMENT OF IMMOVABLE CULTURAL HERITAGE	262
26. <i>Ph.D. student Angel Kusev –</i> DOCUMENTS ISSUED BY THE REGISTRY AGENCY – BASIS FOR DECISION ABOUT GRANTING A MORTGAGE LOAN	271
27. <i>Master of Economics Elena Parova –</i> PROGRAM AS A TOOL OF YOUNG PROFESSIONALS FOR ENTRY IN BUSINESS	279
28. <i>Assoc. Prof. Ivan Yovchev, Ph.D. –</i> COMPARISON OF RESULTS OF Z-MODEL AND MULTIDIMENSIONAL APPROACH IN RESEARCH ACTIVITIES OF REITS	287

29. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev –</i> ECONOMIC ANALYSIS OF TECHNOLOGICAL CHANGES ..	296
30. <i>Assoc. Prof Anton Demin, Ph.D., Alexander Leontyev, Ph.D., Professor, Doctor of Economic Sciences Nicholay Chepachenko –</i> ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS AND DEVELOPMENT OF BUILDING COMPANIES	304
31. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences Larisa Selyutina –</i> FEATURES OF THE OPERATION OF RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET IN MODERN SOCIAL AND ECONOMIC CONDITIONS OF RUSSIA	314
32. <i>Professor, Doctor of Technical Sciences Sergey Oparin –</i> SYNERGISTIC EFFECT OF REDUCING OF LOSSES FROM ROAD TRAFFIC ACCIDENTS TAKING INTO ACCOUNT THE PASSIVE SAFETY OF ROADS IN THE ESTIMATES OF ECONOMIC EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS	322
33. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences, Irina Bryantseva –</i> TRENDS OF LOW-RISE CONSTRUCTION IN THE FAR EAST RUSSIA	331
34. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences Tatiana Maslova, Master of Management Ekaterina Tsareva –</i> TO THE QUESTION OF DEFINING THE VALUE OF DESIGN AND SURVEY WORKS AT DESIGNING MEDICAL INSTITUTIONS	337
35. <i>Professor Tatiana Ivashentseva, Ph.D. –</i> INCREASING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE NOVOSIBIRSK REGION WITH THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC TOURISM.....	348
36. <i>Assoc. Prof, Doctor of Economic Sciences Marina Yudenko –</i> SMALL BUSINESS PROBLEMS IN CONSTRUCTION.....	357
37. <i>Assoc. Prof Nadezhda Ermoshina, Ph.D. –</i> INNOVATION AS A KEY FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF LOGISTICS ACTIVITIES IN CONSTRUCTION.....	365

38. <i>Assoc. Prof. Elena Shiyani, Ph.D. –</i> INNOVATION AS A FACTOR AFFECTING THE QUALITY AND COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION PRODUCTS	370
39. <i>Assoc. Prof. Alexandra Lyakh, Ph.D. –</i> ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC CAPABILITIES AND FEATURES OF THE REORGANIZATION OF INDUSTRIAL FACILITIES IN RUSSIA	378
40. <i>Assoc. Prof. Rosen Nikolaev, Ph.D. –</i> RESEARCH ON DEPENDENCES BETWEEN SALE OF SPECIFIC CONSTRUCTION MATERIAL FROM COMPETITIVE COMPANIES	386
41. <i>Assoc. Prof. Tanka Milkova, Ph.D. –</i> CHARACTERISTICS OF SUPPLY CHAINS OF CONSTRUCTION PRODUCTS	395
42. <i>Chief.Assist. Prof. Katya Antonova, Ph.D. –</i> STATE OF SUSTAINABLE CONSTRUCTION	404
43. <i>Chief.Assist. Prof. Deyan Mihaylov, Ph.D. –</i> APPLICATION OF THE COBB-DUGLAS PRODUCTION FUNKTION FOR ESTIMATING FACTORS AFFECTING THE VOLUME OF BUILDING PRODUCTION IN THE REPUBLIC OF BULGARIA DURING 2000-2014.....	416
44. <i>Chief.Assist. Prof. Velina Yordanova, Ph.D. –</i> SOME THEORETICAL ASPECTS OF THE COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION ORGANIZATION	423
45. <i>Angelica Emelyanovich, Ph.D. –</i> PRACTICAL ASPECTS OF FORMATION OF A CREDIT PORTFOLIO OF THE ENTERPRISE TO INCREASE THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS.....	429
46. <i>Ph.D. student Elis Palaz –</i> STATE AND DEVELOPMENT OF CONSTRUCTION INDUSTRY IN BULGARIA UNDER CONDITIONS OF CONSTANTLY CHANGING MACRO ENVIRONMENT.....	433

47. <i>Ph.D. student Suleiman Bolaji</i> – THE FUTURE OF PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP HOUSING IN NIGERIA	443
48. <i>Ph.D. student Suleiman Bolaji</i> – EXAMINATION OF FACTORS RESPONSIBLE FOR THE COST OF PPP HOUSING DELIVERY IN NIGERIA	452
49. <i>Ph.D. student Deyan Baev</i> – EU CRITERIA FOR GREEN PUBLIC PROCUREMENT WHEN AWARDING OFFICE BUILDINGS.....	461
50. <i>Ph.D. student Stoyan Georgiev</i> – THE LIQUIDATION VALUE IN ACCOUNTING AND BUSINESS VALUATION - POSSIBLE SYMBIOSIS OR EXISTING COLLISION	470
51. <i>Master of Economics Miglena Staneva-Todorova</i> – EVALUATING THE FINANCIAL STABILITY OF A COMPANY AS A PREVENTION AGAINST BANKRUPTCY	479

ПРЕДГОВОР

Тридесет и първата научна конференция на катедра „Икономика и управление на строителството“ е с международно участие и се провежда в условията на променяща се икономическа среда в Европа и в света. Темата на конференцията „Строително предприемачество и недвижима собственост“ е без промяна от 2006 г., но тематиката на докладите е актуална и широкообхватна. Тридесет и първото ѝ издание е с широко международно участие, способства за развитието на икономическата наука, за активизиране на взаимодействието между университета и бизнеса и за повишаване на равнището на конкурентоспособност на университетското образование в България.

През 2016 г. в конференцията „Строително предприемачество и недвижимата собственост“ участват представители на академичните общности от Икономически университет – Варна, Университет за национално и световно стопанство – София, Институт по икономика към Руската академия на науките, Санкт-Петербургски държавен икономически университет – Русия, Петербургски държавен университет по пътища и съобщения „Император Александър I“ – Русия, Университет по икономика и бизнес – Познан, Полша, Висше държавно училище – Калиш, Полша, Новосибирски държавен архитектурно-строителен университет – Русия, Тихоокеански университет – Русия, Технически университет – Молдова, както и мениджъри и специалисти от публичната администрация и от бизнеса.

Организаторите и участниците изразяват своята убеденост, че представените в докладите актуални въпроси, активната и обхватната дискусия, изводите и препоръките в тях ще доведат до теоретични и практикоприложни обобщения, които ще бъдат изключително полезни и ще способстват за развитието на икономическата теория и практиката в областта на икономиката и управлението на строителството и недвижимата собственост.

ноември, 2016

проф. д-р Пламен Илиев

УСКОРЕНИЕ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

Резюме: статья посвящена актуальной проблеме ускорения решения жилищной проблемы в Российской Федерации. В статье подчеркивается, что дефицит жилья представляет собой крупную социальную проблему, является важной составляющей экономического отставания России. Очевидно, что строительство достаточного количества жилья с доведением к 2020 г. объемов его ввода до 100 млн. м² возможно лишь на основе реализации крупных инновационных изменений в строительной сфере. С целью повышения доступности жилья в статье предлагается совершенствование ипотечного кредитования и создание рынка ипотечных ценных бумаг.

Ключевые слова: жилищная проблема, жилищное строительство, инновации в строительной сфере, крупнопанельное домостроение, панельно-каркасное домостроение, ипотечное кредитование, ипотечные ценные бумаги.

Суть жилищной проблемы заключается в несоответствии возрастающих потребностей человека в жилье требуемого качества возможностям их удовлетворения. Прежде всего, следует отметить две важнейшие компоненты проблемы обеспечения населения жильем: социальную и экономическую. Эти проблемы существуют во всех странах, но степень их остроты зависит от уровня социально-экономического развития государства, региона, города. Жилищные проблемы вечны, они уходят своими корнями в глубину веков, к тому времени, когда стал формироваться оседлый образ жизни человека. Поэтому можно говорить о всеобщем характере жилищной проблемы, тесно связанной с историей развития человечества. Жилищная проблема имеет две существенные особенности. Во-первых, в связи с тем, что по мере развития общества растут потребности населения, имеет место постоянное изменение требований к усло-

виям проживания. С другой стороны, прирост населения и создание новых семей постоянно требуют увеличения жилищного фонда. Следовательно, можно утверждать, что практически не может наступить момент, когда все население какой-либо страны полностью будет удовлетворено своими условиями проживания. Таким образом, можно сказать, что жилищная проблема полностью не решаема. Часть населения, имеющая высокие доходы, может решить свою жилищную проблему самостоятельно. Другая часть – не имеет такой возможности. Следовательно, необходим дифференцированный подход к решению проблем в жилищной сфере, нацеленный на государственную поддержку только определенных слоев населения [1,2]. Во-вторых, жилье является необходимым условием существования человека, а стоимость жилья и его содержание высоки по сравнению с доходами большинства населения России. Недооценка жилищной сферы и возникающих в ней проблем может привести к обострению жилищной проблемы, социальной напряженности в обществе и другим отрицательным последствиям. Острота жилищного вопроса обуславливается величиной разрыва между спросом и предложением, разностью сил, порождающих жилищную проблему, и сил, направленных на ее устранение. К объективным причинам, порождающим жилищный вопрос, относятся: абсолютный рост населения; концентрация населения в городах; физический износ части жилищного фонда; тенденция к расселению, распаду сложных семей.

Развитие жилищного строительства является одной из важнейших задач региональных органов власти России, поскольку это обеспечивает увеличение налоговых поступлений в бюджет и расширение налогооблагаемой базы, а также способствует удовлетворению потребности населения в качественном, технологически и технически современном жилье, а главное – повышению качества и уровня жизни населения. По степени обеспеченности населения жильем надлежащего качества можно судить об уровне экономического развития региона. Состояние жилищного фонда, качество жилищно-коммунальных услуг и развитость рынка жилья оказывают существенное влияние на инвестиционный климат территории. Повышение степени обеспеченности жильем, улучшение его качества способствуют росту потребления, создают условия для привлечения

в регион трудовых ресурсов. Все это стимулирует экономическое развитие в целях более полного удовлетворения потребностей населения, повышения уровня его жизни, а следовательно, и благосостояния.

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 жилья в отстающих регионах;

- распространение опыта строительства, развитие территориальных рынков жилья и капитальных вложений в передовых регионах.

Оживление жилищного сектора экономики региона требует также решения следующих проблем:

- регулирование отношений землепользования в целях рационального размещения жилищного строительства, особенно в деле расширения городских границ и застройки жилыми районами, создания резервных территорий и обеспечения строительства земельными участками;

- создание системы предпроектных разработок, в частности долгосрочных схем пространственного развития страны, ее регионов и городов, определяющих перспективы жилищного строительства во взаимосвязи с развитием социальной сферы, производства и использованием ресурсов многоцелевого назначения;

- развитие промышленности строительных материалов в целях применения современных облегченных конструкций и материалов, сборных конструкций, удешевляющих строительство жилья;

– значительное увеличение теплозащитных свойств ограждающих конструкций зданий, снижающих теплопотери в условиях быстрого удорожания теплоносителей;

– строительство ширококорпусных жилых зданий, соответствующих новым масштабам душевой обеспеченности жилищным фондом и способствующих значительному снижению теплопотерь;

– строительство энергоэффективных домов с подогревом за счет тепла недр, а также с применением инновационных технологий.

Значительное увеличение объема жилищного строительства в перспективе требует возрождения практики разработки генеральных планов городов, проектов планировки и застройки поселений, схем градостроительного планирования развития территорий [1]. Федеральные, региональные и муниципальные программы и прогнозы формирования жилищной сферы и строительства жилья должны базироваться на программах и стратегиях развития социально-экономического формирования городов и регионов Российской Федерации. Необходима увязка жилищного строительства с формированием отраслей социальной сферы: коммунального хозяйства, размещением учреждений образования, здравоохранения и культуры, спортивных сооружений, объектов досуга и рекреации. Без этого невозможно обеспечить реализацию социальных прав и гарантий граждан, в том числе в части доступности социальных услуг. Кроме того, строительство жилья следует увязывать с развитием коммуникаций, особенно пассажирского транспорта. Рост объемов строительства жилья в перспективе, его увязка с развитием коммунального хозяйства и сети учреждений социальной сферы, широкое применение схем льготного кредитования, увеличение бюджетного финансирования обеспечения жильем военнослужащих, северян и малообеспеченных граждан, разработка предпроектной системы документации требует улучшения управления жилищной сферой на местном, региональном и федеральном уровнях.

Объемы строительства жилых домов в Российской Федерации из года в год увеличиваются. В 2015 г. объем ввода жилья составил 85,3 млн.м². Таким образом, объемы ввода жилья в России, начиная с 2014 г., превысили советские рекордные показатели 1987 г., когда было введено 72,8 млн.м² жилой недвижимости. Но разница в тем-

пах возведения жилых домов среди российских регионов очень велика. В 12 субъектах построено чуть больше половины введенной общей площади жилых домов в России, а остальная половина приходится на 73 субъекта, т.е. объемы строительства там, как правило, низкие. Очевидно, что строительство достаточного количества жилья с доведением к 2020 г. объемов его ввода до 100 млн. м² возможно лишь на основе реализации крупных инновационных изменений в строительной сфере. К таким изменениям относятся:

- переход к каркасному и монолитному (и сборно-монолитному каркасному) домостроению, использование технологии несъемной опалубки;

- переход от методов возведения домов непосредственно на стройплощадках к сборно-модульному домостроению;

- внедрение в строительство различных новых материалов типа поризованного кирпича, композитных материалов и пластиков. Снижение материалоемкости производства;

- внедрение технологии быстрого возведения домов с использованием несъемной опалубки из пенополистирола;

- комплексное решение вопросов энергосбережения в жилых зданиях, появление концепции «пассивного» и «активного» дома;

- появление и реализация идеологий «умного» и «зеленого» дома;

- внедрение эффективных способов утилизации мусора и очистки сточных вод (центрифужные и мембранные технологии) [1, с. 67].

Но важнейшую роль в деле ускорения решения жилищной проблемы все-таки сыграет возрождение индустриального домостроения. В настоящее время имеющаяся в Российской Федерации материально-техническая база индустриального домостроения используется недостаточно и неэффективно. Если ставить задачу обеспечить общей жилой площадью граждан РФ в размере 28-35 м² на человека, необходимо модернизировать оставшуюся в настоящее время базу индустриального домостроения и создать новые предприятия на инновационной основе. По состоянию на 2012 год из 409 существующих домостроительных комбинатов продолжают действовать около половины предприятий, которые в общем производят 10-12 млн. м² жилья ежегодно, хотя их производственная

мощность составляет 25-35 млн. м². При этом из 210 действующих домостроительных комбинатов только 30 представляют собой современные производства. Кстати, инфраструктура переставших существовать, как домостроительные комбинаты предприятий может быть использована или перепрофилирована под продукцию для строительства жилья [1]. Без сборного, панельного домостроения ни одна страна в Европе, а теперь и в Азии, например, Китай, не решает в настоящее время задачу массового жилищного строительства. В настоящее время в Китае действует 9600 заводов сборного железобетона, работающих главным образом на строительство жилья. В 2011 г. в Китае были построены объекты недвижимости общей площадью 1900 млн. м², что на 16 % больше, чем в 2010 г. Большинство действующих в России домостроительных предприятий выпускают серии жилых домов, разработанные еще в 1970-1990 гг. Качество этих устаревших серий, освоенных 20-30 лет назад, не отвечает современным требованиям не только с позиции потребителя, но и с позиции государства. По стоимости и срокам возведения жилья крупнопанельному домостроению нет равных технологий. Но потребительские качества панельного жилья не в полной мере удовлетворяют спрос в связи с практической невозможностью изменения расстановки и перегородок, объединения пространств и их трансформации. При этом наличие перекрытий размером на комнату и наличие одного потаенного шва обеспечивают не только хорошую эстетику квартиры, но и делают квартиру дешевле. Однако наибольшая гибкость архитектурно-планировочных решений будет присуща панельной системе с широким шагом поперечных несущих стен. Для этого необходимо применение многопустотных перекрытий с предварительным натяжением арматуры.

Для расширения возможностей панельного домостроения с применением сборного железобетона целесообразно использовать каркасную систему, поскольку она является универсальной системой, получившей большое распространение в строительстве жилых и общественных зданий. Сочетание элементов каркаса с панельными конструкциями позволяет найти новые инновационные решения при строительстве современных жилых домов. В настоящее время оборудование и технология сборного железобетона настолько универсальны, что позволяют выпускать изделия не только по откры-

той системе типизации, но и производить полный ассортимент сборного железобетона для жилых и социальных объектов, в том числе инженерных сооружений. На одном или разных предприятиях по кооперации вместе с панельными конструкциями должны выпускаться многопустотные плиты перекрытий, произведенные на длинномерных стандах; каркасные элементы (колонны, ригели, балки, пилоны) – вся эта продукция органично вписывается в соединении с крупнопанельными внутренними и наружными стенами в новые жилые дома и социальные объекты [3].

Таким образом, происходит замена крупнопанельного домостроения в чистом виде на панельно-каркасное домостроение (ПКД). ПКД - это новая инновационная идеология индустриального домостроения, новые возможности для архитекторов, конструкторов, инженеров, менеджеров для удовлетворения спроса потребителей на современное комфортное жилье. ПКД снимает все существовавшие до сих пор ограничения, которые были присущи крупнопанельному домостроению (КПД). Гибкость архитектурно-планировочных решений заключается в том, что они именно такие, какие нужны для семьи потребителя, причем с возможностью менять планировку, внутри габаритов квартиры при изменении состава семьи. Система ПКД позволяет строить здания с возможностями, превышающими монолитное строительство по архитектурно-планировочным решениям. В монолитных зданиях без промежуточных опор и резкого удорожания нельзя перекрыть пролет больше 7,2 м, тогда как в панельно-каркасной системе пролеты в зданиях могут достигать – 9 м, 12 м и более при использовании многопустотных плит перекрытий [3].

Возрождение индустриального домостроения в России должно осуществляться в количественном и качественном аспекте. При этом без процесса возрождения индустриального домостроения жилищная проблема в России в ближайшем будущем вообще решена не будет. Поэтому необходимо привести в действие все простаивающие заводы КПД, загрузить на 100% их производственные мощности и построить новые заводы КПД, там, где они отсутствуют. Возрождение индустриального домостроения должно проводиться на инновационной основе путем модернизации с переходом на гибкие технологические схемы и систему панельно-каркасного домо-

строения.

Показательным примером возрождения индустриального домостроения на инновационной основе является создание домостроительного комбината «Град» в городе Наро-Фоминске Московской области в начале 2015 года. «Град» стал крупнейшим домостроительным комбинатом (ДСК) федерального масштаба, созданным на территории России за последние 30 лет. Это совместный проект Группы Компаний «Мортон» и РОСНАНО, направленный на внедрение в массовое жилищное строительство высокотехнологичных решений. Общий объем инвестиций в проект составил 9 млрд. рублей, из которых 2 млрд. вложило РОСНАНО. Предприятие полного цикла ориентировано на индустриальное строительство жилых домов и общественных зданий повышенной комфортности и энергоэффективности. Мощность нового ДСК достигает 525 тыс. м² изделий в год, из которых 450 тыс. м² — площадь квартир и 75 тыс. м² — объектов социально-культурного назначения. В отличие от ДСК предыдущих поколений, ассортимент продукции ДСК «Град» не привязан к конкретной серии. Современное оборудование позволяет комбинату выпускать практически неограниченное количество типов домов, под любой архитектурно-планировочный проект, причем одновременно [3]. ДСК «Град» — это высокотехнологичный, проектно-производственный комплекс с применением самых современных мировых технологий и инновационных разработок РОСНАНО. ДСК «Град» обладает самым современным производством, построенном на новейшем немецком оборудовании. На производстве ДСК «Град» запланировано 5 линий [3]:

- три линии оборотных поддонов;
- линия доборных элементов (лестниц, лифтовых шахт, ограждений, лоджий);
- линия по производству плит перекрытий, колонн, ригелей.

Объемные арматурные каркасы будут автоматически поставляться на линии оборотных поддонов от трех сетко-сварочных установок, оснащенных специальными кранами. Для обеспечения всех производственных линий бетоном предусмотрена бетоносмесительная установка с производительностью 150 м³ бетона в час. Кроме того, на производстве предусмотрен собственный бетоносмесительный узел, арматурное производство и система складирова-

ния. Благодаря этому оборудованию ДСК будет выпускать изделия высокого качества, не привязываясь к конкретной серии, а гибко подстраиваясь под любой архитектурно-планировочный проект. Кроме того, использование этого оборудования позволит минимизировать затраты [3]:

- на 70% сократить трудозатраты позволяет использование сетко-сварочных машин нового поколения;
- в 2 раза сократить время погрузочно-разгрузочных работ;
- исключает необходимость эксплуатации крана благодаря использованию полуприцепов-инлоудеров.

Благодаря большому объему производства, энергоэффективному оборудованию и автоматизации всех процессов, себестоимость квадратного метра жилого дома практически не отличается от продукции старых ДСК. И чем больше будет создаваться в нашей стране инновационных домостроительных комбинатов подобного типа, тем качественнее будут строиться дома, тем быстрее будет решена жилищная проблема в нашей стране [3].

Основными источниками финансирования жилищного строительства в России являются средства населения (60% проектов профинансировано за счет продажи жилья на стадии строительства) и кредиты банков (применяются в 40% проектов). Прирост объемов ввода жилья в 2011-2015 гг. на 60% обеспечен ростом ипотечного кредитования. Доля ипотечных кредитов населения в новостройках составляет не менее 40%, а по объектам эконом-класса – до 90%. Выдача ипотечных кредитов с 2004 г. выросла в 90 раз (с 19 до 1764 млрд. рублей). В реальном выражении за вычетом инфляции рост составил 22 раза. Сдерживающими факторами развития ипотеки является отсутствие долгосрочного финансирования в условиях ограничений доступа к внешним рынкам и недостаточная капитализация банковской системы. На сегодняшний день в Российской Федерации общее количество ипотечных заемщиков составляет около 3,5 млн. человек, из которых около 100 тыс. человек просрочили платежи по кредитам на 90 и более дней (3%). Благодаря ипотеке, более 5 млн. семей с 2004 по 2016 гг. улучшили жилищные условия и приобрели около 300 млн. м² жилья.

В сложившихся макроэкономических условиях, ограничивающих инвестиции в строительство, в том числе бюджетные, особое

значение приобретают возможности преобразования сбережений граждан в инвестиции в жилищное строительство, что позволит не только повысить жилищную обеспеченность граждан, но и поддержать экономическую активность во многих других секторах экономики. В настоящее время, одной из главных задач российского государства является повышение уровня доступности жилья для населения. Основной мерой стимулирования спроса граждан на жилье является сохранение доступной ставки для ипотечного кредитования. В части поддержки спроса на жилье ипотечное кредитование является мощным двигателем жилищного строительства. Кризис 2008 г. во многом был преодолен за счет развития этого финансового инструмента. С 2010 по 2014 гг. наблюдалась положительная динамика развития ипотеки, и в 2014 г. зафиксировано рекордное значение – 1 млн. кредитов на общую сумму 17,7 трлн. рублей.

Однако кризисные процессы в экономике РФ не могли не отразиться на строительстве жилья. Покупательская активность населения снизилась, при этом объемы кредитования ипотеки и застройщиков сократились на 40%. Для поддержания спроса населения на ипотечные кредиты, в рамках антикризисных мер, с марта 2015 г. действует программа субсидирования процентной ставки из федерального бюджета, позволяющего ее удерживать на приемлемом для населения уровне. Благодаря реализации этой программы удалось избежать обвала объемов выдачи ипотеки на 75%, как это произошло в 2009 г. Снижение ипотечного кредитования в 2015 г. не имело критичного характера. Однако этих мер явно недостаточно.

По данным Центрального банка (ЦБ) России средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в июле 2016 г. составила 12,99% [4]. Такой высокий уровень кредитной нагрузки не только отпугивает потенциальных заемщиков, но и тормозит рост объемов жилищного строительства. Однако изменить эту ситуацию можно без дополнительных бюджетных вливаний, а за счет простой корректировки денежно-кредитной политики регулятора, т.е. ЦБ России. Сложившаяся на сегодняшний день ситуация является прямым следствием денежно-кредитной политики российского ЦБ. Регулятор удерживает ключевую ставку, выступающую в роли «отправной точки» кредитования коммерческих банков, выше 10%, тем самым решая задачу по сдерживанию инфляции.

В настоящее время ЦБ располагает огромными объемами незадействованной денежной массы (только сбережения физических лиц составляют более 20 трлн. рублей), и направление даже малой ее части в сегмент ипотечного кредитования способно радикально изменить ситуацию с доступностью жилья эконом-класса. Достичь этих изменений можно за счет запуска широкой программы государственного финансового обеспечения ипотеки, которая будет функционировать по аналогии с уже действующей программой кредитной поддержки малого и среднего бизнеса. Во всем мире рефинансирование ипотеки происходит по специальным сниженным ставкам, и нет причин, мешающих внедрить эту практику в России.

Снижение ипотечной ставки ниже уровня ключевой ставки несет в себе целый ряд преимуществ. Во-первых, происходит формирование устойчивого спроса на жилье, что влечет увеличение объемов строительства. Во-вторых, при стабильном спросе банки получают возможность предлагать строителям более выгодные условия кредитования за счет итоговой стоимости строительства. Иными словами, от снижения ипотечных ставок выигрывает не только заемщик, но и строитель, и банки, и государство. При этом строительство выступает «локомотивом» экономического роста для целого комплекса других отраслей – производства строительных и отделочных материалов, энергетики, розничной торговли и т.д.

Таким образом, возникает «мультипликативный эффект», когда исправление ситуации в одной отрасли выливается в комплексное экономическое развитие. Однако для этого необходимо, чтобы ЦБ установил ставку для коммерческих банков на таком уровне, чтобы ставка для конечных потребителей не превышала 7,5-8% [4]. Эффективным инструментом для поддержки сектора жилищного строительства и ипотечного кредитования является выпуск ипотечной ценной бумаги (ИЦБ). Такая ценная бумага позволит решить задачу стандартизации ипотечных ценных бумаг по уровню риска с целью его приближения к уровню риска по облигациям федерального займа (ОФЗ). Реализуемость данного предложения подтверждается зарубежным опытом, анализ которого показывает, что рынок ИЦБ является вторым по объему и ликвидности после рынка государственных облигаций. Для инвесторов такие ценные бумаги, обладающие высокой ликвидностью и надежностью, станут при-

влекательным инструментом инвестирования с доходностью выше ОФЗ, а рынок ипотечных ценных бумаг в целом – сопоставимым по объемам с рынком ОФЗ. Потенциальными покупателями новых ИЦБ могут быть различные группы инвесторов, в том числе негосударственные пенсионные фонды, страховые компании и другие инвесторы. Это равносильно государственной поддержке в рамках программ субсидирования ипотеки, но не потребует дополнительных затрат из бюджета.

Список использованных источников:

1. В.В. Бузырев, Л.Г. Селютина. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях. – СПб.: изд-во СПбГЭУ. 2013. -335 с.
2. В.В. Бузырев, Л.Г. Селютина, В.Ф. Мартынов Современные методы управления жилищным строительством. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 240 с.
3. В.В. Бузырев, А.Ю. Плахтий Ускорение решения жилищной проблемы на основе возрождения индустриального домостроения в регионах России// Проблемы современной экономики – 2016 - №1 (57). – 240 с.
4. Н. Остарков. И будет всем счастье. Газета «Известия» август 2016 г. №159 (29651).

INTENSIFICATION OF SOLVING HOUSING PROBLEM ON THE BASIS OF INNOVATION AND FUNDING STREAMLINING IN RUSSIA

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

Abstract: The article concentrates on housing problems in Russia and states that housing shortage is one of the most important parts of socio-economical lag of the country. Innovative changes in construction sphere will force to construct of sufficient number of housing. In order to increase housing affordability, we advise mortgage housing credit development and establishing of mortgage-related securities market.

Keywords: housing problems, house building, innovation in construction sphere, concrete-panel house building, panel-frame housing, mortgage housing credit, mortgage-related securities.

БАНКИТЕ В ПРОЦЕСА НА СКЛЮЧВАНЕ НА СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Доц. д-р Бисерка Маринова
Адвокат към Софийска адвокатска колегия

Резюме: В изследването се анализира правната уредба и практическото ѝ приложение на плащанията при сделки с недвижими имоти: мерките за ограничаване на плащанията в брой, предварителния договор като изискване за кредитиране, възможностите за осигуряване на финансиране чрез ползването на различни банкови продукти, ескроу-сметката като начин за ограничаване рисковете на купувача от вписвания в Имотния регистър, препятстващи придобиването на вещното право в пълен обем.

Ключови думи: недвижими имоти, собственост, банки, кредити, обезпечения, рискове.

Най-често разпоредителни сделки с вещни права са продажбите или учредяването на вещни права (право на собственост и ограничените вещни права: право на строеж, право на ползване, различни видове сервитути). Мястото на финансовите институции при сделките с вещни права върху недвижими имоти е непосредствено свързано с изпълнението на основното задължение на преобретателя, най-често купувач – да заплати продажната цена.

Възможно е обаче, плащания между страните по сделката да има също при договор за замяна, когато освен размяната на вещно право върху движима или недвижима вещ, едната страна дължи и уговорена парична сума. Не е рядко срещано и доплащането в пари при изравняване на дяловете на съделителите по извършвана делба на недвижим имот.

Участието на банките е необходимост при разплащанията между страните, когато сделката попада в кръга на **задължителното плащане по банков път**. Плащанията следва да са съобразени с изискванията на Директива 2007/64 на Европейската общност относно платежните услуги във вътрешния пазар (Payment Services Directive – PSD), въведена в българското законодателство със Закона

за платежните услуги и платежните системи¹ и на Наредба № 3 от 16.07.2009 г. за условията и реда за изпълнение на платежни операции и за използване на платежни инструменти².

Съгласно чл. 25, ал. 10 на Закона за нотариусите и нотариалната дейност, в сила от 1 юли 2011г, в приложение на Закона за ограничаване на плащанията в брой, всички суми, в общ размер над 10 000 лева свързани с възмездните сделки с вещни права следва да се превеждат единствено по банков път - по специална сметка на нотариуса или по банкова сметка в избрана от страните банка.

Това не изключва при съгласие на страните по сделката по банков път да се извършват плащанията и под посочения размер.

На практика плащането по банков път има няколко разновидности, които следва да бъдат уточнени двустранно от страните по сделката още при водене на преговорите за сключването ѝ. Едната опция е *превод от банковата сметка на преобретателя в банковата сметка на отчуждителя* на вещното право и тя е най-често използваната. Друга възможност е *внасянето на сума в брой по сметката* на правоимащата да я получи страна по договора.

На пазара на недвижимости е обичайно *подписването на предварителен договор между страните, често свързано с плащане*. При липса на императивна разпоредба, в сферата на свободата на договаряне е заплащането на капаро (задатък) по смисъла на чл. 93 от Закона за задълженията и договорите. Тъй като е част от цената, задължението за плащане по банков път ще се отнася и за него, ако е надхвърлен минималния праг от 10 000 лева, съответно – левовата равностойност при уговорена друга валута на плащане.

Най-често намирането на парични средства е причината за подписването на предварителни договори. Без да има специална нормативна уредба в този смисъл, повечето банки изискват предста-

¹ Обн., ДВ, бр. 23 от 27.03.2009 г., в сила от 1.11.2009 г., изм., бр. 24 от 31.03.2009 г., в сила от 31.03.2009 г., бр. 87 от 3.11.2009 г., в сила от 3.11.2009 г., изм. и доп., бр. 101 от 28.12.2010 г., в сила от 30.06.2011 г., бр. 105 от 29.12.2011 г., в сила от 29.12.2011 г., бр. 103 от 28.12.2012 г., бр. 57 от 28.07.2015 г., доп., бр. 102 от 29.12.2015 г., в сила от 1.01.2016 г., изм. и доп., бр. 59 от 29.07.2016 г.

² Приета с Решение № 85 на Управителния съвет на Българската народна банка от 16.07.2009 г., обн., ДВ, бр. 62 от 4.08.2009 г., в сила от 1.11.2009 г., изм. и доп., бр. 48 от 24.06.2011 г., бр. 57 от 27.07.2012 г., бр. 69 от 2.09.2016 г., в сила от 6.09.2016 г.

вяне на предварителен договор за покупко-продажба преди сключване на договора за ипотечен кредит.

Трябва да се подчертае, че до подписване на съответния договор с банка, тя няма задължение за отпускане на кредит, дори да е дала документ за размера на потенциално отпуснатия заем. Затова при неосъществяване на планирания кредит купувачът остава виновна страна при неплащане и може да загуби дадения задатък, предвид разпоредбата на чл. 81, ал. 2 от Закона за задълженията и договорите.

Случва се предварителен договор да се изисква по настояване на брокера, извършил посредничество по сделката с недвижими имоти, който обичайно договаря получаване на дължимата комисионна да стане в деня на сключване на предварителния договор. При големи сделки и заплащането на посредническото възнаграждение, което попада в обхвата на задължителното плащане по банков път, следва да бъде направено по сметка на агенцията за недвижими имоти.

Страните сами могат да решат *кога да се извърши плащането на цената* по договора за разпореждане с вещното право: преди сключване на сделката пред нотариус; след подписване, но преди вписване на сделката в Агенцията по вписванията; след датата на нотариалния акт (при разсрочено или отложено плащане).

Ако купувачът е заплатил цената, но продавачът не подпише нотариалния акт, това ще блокира прехвърлянето на вещното право. При сключен предварителен договор, за купувачът съществува правото на иск по реда на чл. 19 от ЗЗД за обявяването му за окончателен. Условие за придобиване на собствеността ще бъде към момента на завеждане на иска продавачът да е собственик (чл. 363 от ГПК). При липсата на тази предпоставка, както и в случаите, когато между страните няма подписан предварителен договор, за купувача ще остане единствено правото да търси изплатените до момента суми като неоснователно обогатяване по реда на чл. 55 от ЗЗД. Отношенията могат да бъдат допълнително усложнени, ако междувременно продавачът престане да съществува поради смърт на продавача-физическо лице или прекратяване на юридическото лице.

За продавача, който е подписал договора за продажба на имота,

но не е получил (изцяло) цената, също има определени рискове.³ Масово в текста на нотариалния акт се посочва, че цената е изцяло изплатена, без това реално да е осъществено към момента на подписването му. Преобладаващата практиката на пазара е страните да подпишат нотариалния акт, който остава при нотариуса без да се предприемат действия по вписването, до потвърждаване от страна на продавача, че е направено плащането на цената.

Трябва да се подчертае, че в момента липсва възможност да се провери и гарантира, че преди вписване на изповяданата в същия ден нотариална сделка няма да бъдат вписани в Агенцията по вписванията други документи – нотариални актове, с които се прехвърля същия имот или такива, с които върху него се учредяват вещни тежести; възбрани или искиви молби. нашата правна система е възприела настъпването на вещноправния ефект, който настъпва още при сключването на договора за продажба.⁴ Вписването има значение с оглед конкуренцията на права /чл. 113 от Закона за собствеността/, но не е част от фактическия състав на продажбата. На следващо място, сделката задължително трябва да се впише още в деня, когато е съставен нотариалния акт⁵.

Като положителна стъпка към ограничаване рисковете на страните по сделка с имот, се използва разкриването на *специална сметка с титуляр – нотариусът*, който изповядва сделката.

Участието на нотариуса като своеобразен „гарант“ на плащането най-често се осъществяваше чрез писмен договор за съхранение от него на цената по сделката, под формата на договор за влог по чл. 250 ЗЗД (известен като „договор за доброволно пазене“), който поради естеството на парите – заместими вещи, по-скоро е договор за неправилен влог и може да се квалифицира като договор за заем за потребление според чл. 257, ал. 2 от ЗЗД.

Писмените споразумения, съставяни между страните при сделките и нотариуса, до голяма степен ще са сходни с договорите за ескроу-сметка, сключвани с банка, тъй като те са тристранни и дават

³ В случая не се разглежда хипотезата на чл. 168, т. 1 от ЗЗД.

⁴ В този смисъл: Любен Василев, „Българско вещно право“, С., 2001, с. 408.

⁵ Това задължително изискване е записано в чл. 9, ал. 1 от Правилника за вписванията и в чл. 21, ал. 1 от Наредба № 32 от 29.01.1997 г. за служебните архиви на нотариусите и нотариалните кантори.

възможност да се уточнят условията за разплащане по сделката. Превежданите по тях суми от бенефициара-купувач могат да бъдат усвоени от бенефициента-продавач само при доказване изпълнението на определени изисквания, уговорени с третото лице-довереник /банка/.

Според чл. 25а от ЗННД специалната сметка, в която се държат парите на страните по сделките, вече не може да бъде предмет на принудително изпълнение за задължения на нотариуса. Въпреки това обаче, в някои редки житейски хипотези използването на сметката на нотариус може да породи някои усложнения, които най-малкото биха забавили уреждането на плащанията по сделката по причини, които не са възможни, ако сумите са внесени в доверителна сметка по договор с банка⁶.

Все по-широко приложение намира използването на т.н „ескроу сметки” в банка, избрана от страните. „Това са разплащателни сметки със специално предназначение, изискващи допълнителен контрол, върху режима на ползване на наличните по тях суми. Предназначението и специфичните изисквания по режима на ползване, следва да бъдат изрично упоменати в сключен между страните писмен договор. Като страна по договора, Банката в качеството си на довереник поема ангажимент да извършва банково обслужване на своите клиенти, като съблюдава спазването на поставените от страните по договора условия и осъществява формален контрол върху необходимите за разходването на сумите документи.”⁷ По своята правна същност този вид сметки представляват документарен акредитив.

Интерес представляват и някои въпроси, свързани с облагането с ДДС на внесените суми по ескроу сметките. Ако бъде направено директно плащане на продавача, дори то да е частично, авансово платената сума се смята извършена доставка и следва да бъде облагаема с ДДС от настъпване на данъчното събитие – т.е. от датата на

⁶ Например при смърт на нотариуса; при наложено наказание по чл. 37, ал. 1, т. 7 от Наказателния кодекс - „лишаване от право да се упражнява определена професия или дейност”, в предвидените случаи; при наложено дисциплинарно наказание „лишаване от правоспособност” по чл. 75, ал. 1, т. 4 от ЗННД.

⁷ https://dskbank.bg/Page/default.aspx?xml_id=/bg-BG/sme/accounts/7989_06_02_12_46_30_0674/ посетена на 20.10.2016 г.

плащането. Направено плащане от купувача по доверителна сметка не води автоматично до възникване на задължения като при облагаема доставка. „Предварително плащане, направено към продавача по начин, при който доставчикът не може да се разпорежда с преведената сума преди изпълнение на предвидени по договора условия, които обичайно са свързани с неговото изпълнение не може да се счита получено от продавача до момента, до който за него не възникне правото да се разпорежда със сумата. В случай, че този момент е след изпълнението на доставката (например след подписването на нотариалния акт за покупко-продажбата), така преведените суми нямат характер на авансово плащане към купувача.“⁸

Най-важният момент, свързан с плащанията по сделките по специална сметка, е **уговарянето на условията по освобождаване на внесената от преобретателя цена**. Когато това плащане е направено в изпълнение на сключен между страните предварителен договор, нормално е в договора с банката или в писменото споразумение с нотариуса да се посочи, че ако не се сключи нотариален акт в определен срок, сумата следва да се върне на купувача.⁹

Причините да не се стигне до изповядване пред нотариус на сделката обаче, могат да бъдат различни. Предварителният договор се подчинява на общите правила за неизпълнението, което ще доведе до необходимост от отговор на следните въпроси: налице ли е неизпълнение; виновно ли е то или има форсмажорни обстоятелства; има ли съпричиняване и др. На тази основа при разваляне на предварителния договор поради неизпълнение страните си дължат връщане на даденото в негово изпълнение, т.е. купувачът би трябвало да получи обратно депозираната от него сума. Но за изправната страна по предварителния договор ще възникне правото на обезщетение, съответно – на уговорената неустойка. Отделно следва да се прецени дали внесената от купувача сума представлява зада-

⁸ Вж. Писмо с Изх. № 91-00-1, Дата: 05.01.2009 год. на Националната агенция за приходите Относно: Данъчното третиране по ЗДДС „задатък“ и други предварителни плащания по доставки.

⁹ При второто обсъждане на ЗИД на ЗННД в Парламента е било гласувано, но не прието, предложение за следния текст: „нотариусът няма право да извършва плащания по тази сметка, в случай че сделката не бъде вписана“. /Стенограма от 2011.05.18 на четиридесет и първо Народно събрание – двеста и тридесето заседание/

тък/капаро по смисъла на чл.93 от ЗЗД¹⁰ и приложими ли са правилата за отменината, или е налице авансово платена част от продажната цена.

Още повече спорове може да възникнат относно освобождаване на депозираната сума след сключване на нотариалната сделка, поради което е необходимо изрично посочване в кои случаи ще бъде лишен продавачът от правото да получи цената и тя ще бъде върната на вносителя ѝ.

Стандартна уговорка в предварителните договори и в нотариалния акт е продавачът да декларира, че е единствен носител на правото на собственост или ограничените права, предмет на сделката. Възможно е удостоверението за тежести да покаже пречки вещните права да бъдат прехвърлени в обема, предмет на договора между страните. Трябва да се има предвид, че продажбата на чужд имот не е нищожна, а подлежи на разваляне по съдебен ред¹¹. За да може купувачът, който е платил цената да я получи обратно от сметката, където тя е депозирана, ако се окаже, че продавачът към момента на вписване на сделката не е бил собственик, е необходима изрична уговорка в този смисъл с нотариуса или банката. Най-голяма сигурност за купувача създава условието за превеждане на цената на продавача след представяне на удостоверение за тежести, от което да е видно, че няма вписани обстоятелства, които да пречат на придобиването на вещни права в уговорения обем, независимо дали те са били известни на продавача или са били вписани дори след изпо-

¹⁰ Член L. 114-1 от Code de la consommation [Кодекс за потреблението], въведен с член 3-1 от Закон № 92-60 от 18 януари 1992 г. за засилване на защитата на потребителите, гласи следното: „Задатъкът е авансово внасяне на сума, при което всеки от договарящите може да се откаже от договора, като потребителят губи задатъка или търговецът го възстановява в двоен размер, освен ако в договора е уговорено друго.“ / Дело С-277/05 Решение на Съда (първи състав) от 18 юли 2007 г. Société thermale d'Eugénie-les-Bains Приложно поле - Задатък, внесен по договори за доставка на облагаеми с ДДС услуги и задържан от доставчика в случай на отказ – Квалификация; източник: <http://accountantbg.com/node/168>.

¹¹ Така в Решение № 1249 от 4.12.2001 г. на ВКС по гр. д. № 161/2000 г., II г. о. се посочва, че: „Договорът за покупко-продажба на чужда вещь не е нищожен, но не може да направи купувача собственик, тъй като е недействителен (непротивопоставим) по отношение на действителния собственик.“; „Правото на собственост е производно от правото на собственост на неговите праводатели“/Решение № 1869 от 15.01.2003 г. на ВКС по гр. д. № 2123/2001 г., IV г. о/.

вядване на сделката, но регистрирани в Агенцията за вписванията преди прехвърлителната сделка.

От решаващо значение е да се посочи кои точно отбелязвания по партидата на имота ще бъдат пречка продавачът да получи цената. За продавача е най-изгодно да се уговори, че сумата няма да му бъде преведена само в случаите, за които той е знаел или е можело да знае /от справки в Агенцията по вписванията/, че върху имота има права на трети лица, както и че са му били известни заведени срещу него граждански или изпълнителни дела. В тази връзка ми се струва разумно в нотариалните актове да се отбелязва часа на сключване на сделката, което би улеснило установяването на добросъвестността на продавача.

При липса на писмено изразено съгласие на преките страни по сделката, ако няма нищо уговорено в тристранното споразумение, подписано при откриване на сметката и предхождащо внасянето на цената, изглежда правилно сумата да не бъде освобождавана до представяне на съдебен акт – влязло в сила решение относно правния спор. Що се отнася до разходите по обслужване на сметката, в която е депозирана престацията на купувача, би трябвало в такива случаи да се предвиди, че те следва да се покриват от постъпилата сума като продажна цена, ако задължената за това страна не ги заплаща.

Потенциално съществува и друг риск – от недобросъвестност на купувача, който може да инициира лесно вписване на искова молба по партидата на имота. Така купувачът може да се окаже едновременно носител на вещното право на собственост и ако има такава уговорка, да може да получи обратно депозираната сума като продажна цена. Продавачът ще остане в този случай в крайно неизгодната позиция да води съдебен спор за реално изпълнение по чл. 79, ал. 1 от ЗЗД или разваляне на сделката на основание чл. 87 от ЗЗД поради неизпълнение - неплащане на цената. Междувременно обаче, купувачът може да е прехвърлил собствеността на трето ли-

це. Последното ще се ползва от защитата по чл. 88, ал. 2 от ЗЗД¹² и развалянето на първата сделка за продажба на имота няма да има обратно действие спрямо него.¹³

Правният режим на кредитиране трябва да се разглежда във връзка с прилагането на европейското законодателство в тази област: Директива 2014/17/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 04.02.2014 г. относно договорите за кредити за жилищни недвижими имоти за потребители за изменение на директиви 2008/48/ЕО и 2013/36/ЕС и Регламент (ЕС) № 1093/2010.

Важно значение за сделките с вещни права е познаването и използването на подходящо финансиране. **Кредитирането по Закона за кредитните институции (чл. 60, ал. 4) вече има свои алтернативи, разработени в Закона за потребителския кредит (ЗПК)¹⁴ и в Закон за кредитите за недвижими имоти на потребители (ЗКНИП)¹⁵** (Обн., ДВ, бр. 59 от 29.07.2016 г.). Това обаче, са специфични банкови услуги и за тях не се отнасят всички условия, необ-

¹² В Решение № 267 по гр.д. № 1325/2002г., IV Г. О. на ВКС е разгледан случай, при който исковата молба поради пропуск на първостепенния съд, не е била вписана, а прехвърлянето е извършено преди предявяване на иска. Прието е, че „развалянето не може да се противопостави на третите лица, придобили права преди вписване на исковата молба. Нотариалният акт е вписан преди завеждане на процеса и процедурата на вписването има защитно-оповестително действие. С нотариалния акт, вписан преди исковата молба, се ограничава обратното действие на развалянето на договора, само между страните, без да се засяга придобитото право на собственост на последващите приобретатели на имота, като е без правно значение тяхната субективна недобросъвестност.” /Източник: Бюлетин на ВКС, кн. 2 от 2003 г./

¹³ За първия продавач ще остане възможността чрез иск по чл. 135 от ЗЗД да претендира обявяване на последващата сделка за относително недействителна спрямо него и да потърси връщане на прстираното от другата страна с оглед ретроактивното действие на развалянето съгласно чл. 55, ал. 1 пр. 3 от ЗЗД. В негова тежест обаче, ще бъде да докаже недобросъвестността на страните / в този смисъл: Решение № 1397 от 29.11.1993г. по гр.д. № 36/93 г., IV Г. О. на ВС; източник: www.ciela.net/.

¹⁴ Обн., ДВ, бр. 18 от 5.03.2010 г., в сила от 12.05.2010 г., изм. и доп., бр. 58 от 30.07.2010 г., в сила от 31.08.2010 г., бр. 91 от 20.11.2012 г., в сила от 1.01.2013 г., изм., бр. 30 от 26.03.2013 г., в сила от 26.03.2013 г., изм. и доп., бр. 35 от 22.04.2014 г., в сила от 23.07.2014 г., бр. 61 от 25.07.2014 г., в сила от 25.07.2014 г., изм., бр. 14 от 20.02.2015 г., бр. 57 от 28.07.2015 г., изм. и доп., бр. 59 от 29.07.2016 г.

¹⁵ Вж. статията „Договорът за кредит на недвижим имот на потребител”, Проф. д-р Поля Голева, Сп. Норма, п. 8/2016, с. 5-18.

ходими при сключване на договорите за кредит.

Необходимо е да се отчита, че ЗКНИП е *lex specialis* спрямо Закона за кредитните институции и тъй като двата нормативни акта са с еднаква степен, на специалния следва да се даде предимство в случай на колизия. Поради особеностите на договора за кредит за недвижим имот, спрямо него не се прилагат изискванията на договора за банков кредит, уредени в чл. 58, ал. 1-4 от Закона за кредитните институции.

В отношенията между банка и клиент при отпускане на кредити банките имат правото да изискват от кредитополучателите представяне на всякакви документи, свързани с кредита и тяхната дейност по силата на чл. 61 от Закона за кредитните институции. Нещо повече – извършването на допустимите от закона проверки на обезпеченията обхваща и проникването в ипотекирания имот.¹⁶

Отпускането на кредит, в това число *потребителски кредит, обезпечен с ипотека* съставлява финансова услуга. По силата на чл. 146 от Закона за защита на потребителите¹⁷ всяка клауза в договор за финансова услуга, която е неравнопавна следва да се счита за нищожна, освен ако са уговорени индивидуално. Съгласно чл. 146, ал.2 от ЗЗП не са индивидуално договорени условия, които са изготвени предварително и поради това потребителят не е имал възможност да влияе върху съдържанието им, особено в случаите на договор при общи условия.¹⁸

Общото правило е, че цялото имущество на длъжника служи за обезпечаване на кредиторите му (чл. 133 от Закона за задълженията и договорите). Кредитополучателят може да договори, че задължението към банката се погасява с получаване на цената от продажба на ипотекирания имот и няма да обхване цялото имущество на длъжника. В противен случай може да се окаже примерно, че купувачът е обслужвал до един момент вноските по кредита, след това закупеният и ипотекиран като банково обезпечение имот е продаден

¹⁶ Така с Решение № 228 от 3.10.2012 г. на ОС - Плевен по в. н. ч. х. д. № 353/2012 г. е оправдан регионален мениджър на банка по повдигнато обвинение по чл.170, ал. 1 от Наказателния кодекс за влизане в жилище на длъжник.

¹⁷ Изрично в чл. 24 от Закона за потребителския кредит е записана приложимостта на чл. 143 - 148 от Закона за защита на потребителите.

¹⁸ Вж. Решение № 1180 от 17.12.2013 г. на ОС - Варна по т. д. № 2603/2012 г., влязло в законна сила.

на търг, а кредитополучателят не само, че е лишен от възможност да ползва закупения имот, но и остава задължен за разликата между получената продажна цена и размера на основното задължение и аксесорните плащания към него. Този риск е съвсем реален не само поради наблюдаваната тенденция пазарните цени на имоти да са по-високи от тези, постигнати на публична продажба, но и поради възможния спад в цените на предлагани на пазара алогични имоти след момента на придобиване.

Рискът от насочване на принудително изпълнение за събиране на дълга към банката може да бъде ограничен, ако се познават и използват още при сключване на договора за кредит законовите възможности за това. В новата редакция на алинея (5) на чл. 60¹⁹ се посочва изрично правото на кредитора да удовлетвори изцяло и окончателно за вземанията си само и единствено от продажната цена на имота, ако договор за кредит е сключен при условията на чл. 24, ал. 2, т. 1 от Закона за кредитите за недвижими имоти на потребители. Впрочем, аналогичен по смисъл беше и текстът на същата алинея, в сила от 23.07.2014г, който препращаше към условията на чл. 11, ал. 5, т. 1 от Закона за потребителския кредит.

Подчертаваме, че в ЗКНИП е въведено като задължение, а не като опция, задължението на кредитора да запознае и предостави на потребителя-кредитоискател да избере как иска да бъде определена отговорността му по договора за кредит. Потребителите би следвало да познават правата си и да изискват тяхното съблюдаване.

В чл. 23, ал.(5) от новия Закон за кредитите за недвижими имоти на потребители е записано, че общите условия са неразделна част от договора. Допустимо е те да бъдат предоставени на кредитополучателя не само на хартиен или друг траен носител, но и чрез средствата за комуникация от разстояние. За да не бъде договорът между банката и кредитоискателя нищожен, той задължително трябва да съдържа приложимата методика за определяне на референтния лихвен процент – чл. 38 от ЗКНИП .

Полезно би било да се направи разграничение в приложното поле на последните два закона. И по двата посочени нормативни акта кредитодател може да е както банка, така и небанкова институция.

¹⁹ Обнародвана в бр. 59 от 2016г на „Държавен вестник“.

В чл. 22 от ЗКНИП се съдържа легална дефиниция на *договора за кредит за недвижим имот*.²⁰

Допустими от закона са различни разновидности при договарянето: не само предоставяне на заем, а и поемане на бъдещо задължение за това²¹; заемът може да бъде както еднократен, ката и периодичен или под формата на друго плащане; правната форма на кредита може да бъде освен заем, също така разсрочено плащане или друга форма на улеснение за плащане. С този разширен предмет на договора за кредит той съществено се различава от договора за заем по смисъла на чл. 240 от Закона за задълженията и договорите, който дава основание в правната теория заемът да се приема за реален договор, който е недействителен, ако няма предаване на предмета му.

ЗКНИП изрично поставя ограничение кредитоискателят да е физическо лице.

От гледна точка на сделките, при които може да се използва кредитиране, най-важна е неприложимостта на ЗКНИП при договори за финансиране срещу собственост, при които кредиторът предоставя на потребителя еднократна сума, периодични и/или други плащания, срещу получаването на сума, произтичаща от бъдеща продажба на недвижим имот или на вещно право върху недвижим имот (чл. 3, т. 1).

Според чл. 3 от ЗПИ този закон се прилагат за договори за потребителски кредити, които не са обезпечени с ипотека или друго сравнимо обезпечение върху недвижим имот и които се предоставят за ремонт на недвижим имот, с общ размер на кредита, по-голям от 147 000 лв. или равностойността им в друга валута по курса на Българската народна банка към датата на сключване на договора.

По силата на чл. 4 от ЗПК този нормативен акт не се отнася до:

- договори за кредит с общ размер по-голям от 147 000 лв. или равностойността им в друга валута по курса на Българската народна банка към датата на сключване на договора;

- договори за кредит или договори за посредничество за пре-

²⁰ Вж. повече за правната характеристика на този договор статията на Кр. Машев „Защита на потребителите на кредитни услуги, по закона за кредитите за недвижими имоти на потребители, сп. „Търговско и облигационно право”, бр. 9/2016 г

²¹ В правната теория договорът за заем се приемаше за реален договор, който е недействителен, ако няма предаване на предмета му.

доставяне на кредит, които са обезпечени с ипотека или друго сравнимо обезпечение върху недвижим имот;

- договори за кредит и/или договори за посредничество за предоставяне на кредит с цел придобиване или запазване правото на собственост върху земя или друг недвижим имот, включително сграда, която е построена или предстои да бъде построена (новата редакция на чл. 4, ал. 1, т. 3, обнародвана в бр. 59 от 2016 г на „Държавен вестник“).

При сделките с имоти купувачът желае да получи вещното право чисто от тежести. В тази връзка важно е задължението на банката да заличи ипотеката²² в срок до 14 дни от искането на клиента, който е изплатил отпуснатия кредит заедно с лихвите и дължимите такси. Аналогична разпоредба има и за заличаване на обезпечението върху продадения имот за удовлетворяване вземането на банката при неослужван кредит имота при търг.(чл. 61, ал. 6 от Закона за кредитните институции, ДВ, бр. 35 от 2014 г., в сила от 23.07.2014 г).

В заключение, актуалният правен режим на плащанията и кредитирането при сделки с недвижими имоти създават повече възможности за гъвкави решения и увеличават защитата на потребителите-кредитополучатели.

BANKS IN THE PROCESS OF CONCLUSION OF REAL ESTATE TRANSACTIONS

*Assoc. Prof. Bisserka Marinova, Ph.D.
Lawyer, Sofia Bar Association*

Abstract: The study analyzes the actual legal framework and practical application of payments at the real estate market: measures to limit cash payments, preliminary contract as a requirement for receivment of a credit, opportunities to provide funding through the use of different banking products, escrow accounts as a way to limit risks to the purchaser by registered in the land registry.

Keywords: real estate, property, banks, credit, collateral risks.

²² Чл. 60, ал. 4 от Закона за кредитните институции предоставя на банките правото на законна ипотека за обезпечаване на вземанията им по кредити, отпуснати за придобиване на вещни права или части от тях.

ИНФРАСТРУКТУРАТА – ЗАДЪЛЖИТЕЛНО УСЛОВИЕ ЗА РАЗВИТИЕ НА ПРОФЕСИОНАЛНИЯ ФУТБОЛ В БЪЛГАРИЯ

*Доц. д-р Божидар Чапаров,
гл. ас. д-р Анна Господинова
Икономически университет – Варна*

Резюме: Един от най-сериозните проблеми, пред които са изправени футболните клубове в България е покриването на инфраструктурните критерии относно стадионите. Прилагането на правилен подход при планирането, изграждането и поддържането на стадионите е предпоставка за участието и успешното представяне на българските клубове, не само в националното първенство, но и на европейската футболна сцена. Това обуславя актуалността на въпросите свързани с изграждането, реконструкцията и модернизацията на българските стадионите.

Ключови думи: стадиони, съоръжения за тренировки, критерии, футбол.

Инфраструктурата необходима за развитието на професионалния футбол в България е физически и морално остаряла и се характеризира с лоша поддръжка. В по-голямата си част стадионите не само, че не отговарят на международните и европейските стандарти за провеждането на мащабни спортни прояви, но не покриват и държавните изисквания (критерии) за участие на отборите в националното първенство по футбол.

Участието на футболните клубове в професионалния футбол, респ. получаването на лиценз за първенствата на професионалните групи в системата на Българския футболен съюз (БФС), както и участието им в европейските клубни турнири на УЕФА зависи от покриването на инфраструктурните критерии за стадионите и управлението на безопасността им.

Целта, поставена от авторите в този доклад е да се изследват критериите, на които трябва да отговарят стадионите и съоръженията за тренировки като задължително условие за развитието на професионалния футбол в България, както и да се очертаят някои проблеми свързани с поддържането на инфраструктурата.

В настоящия доклад под понятието „инфраструктура” авторите

разбират стадионите и съоръженията за тренировки като задължително условие за развитието на професионалния футбол.

Инфраструктурните критерии, на които трябва да отговарят стадионите са застъпени в Наредбата за национално клубно лицензиране (европейски клубни турнири на УЕФА, първенства на професионалните групи в системата на БФС) и в Наредбата на УЕФА за инфраструктурата на стадионите, която включва минимумта на всички стандарти като задължителни изисквания.

Понятието „стадион” е дефинирано в Наредбата за национално клубно лицензиране (европейски клубни турнири на УЕФА, първенства на професионалните групи в системата на БФС), където „стадионът” се определя като: „пространство за мач от първенството или турнира, което обхваща както самия стадион, така и зоната около него, включително загражденията и въздушното пространство непосредствено над стадиона и зоните за телевизията, пресата и VIP посетителите” *БФС (2015, с.11)*.

Съоръженията за тренировки са: „местата, в които регистрираните състезатели на клуба провеждат редовните си футболни тренировки и/или дейности за развитие на детско-юношеска школа (ДЮШ)” *БФС (2015, с.12)*.

Критериите, на които трябва да отговарят стадионите и съоръженията за тренировки, за да може даден футболен клуб да получи лиценз за вътрешните първенства и турнири на БФС са различни за стадионите на клубовете от Първа и Втора професионални лиги и се разделят на „А” – критерии – „Задължителни” и „В” – критерии – „Задължителни”.

Таблица 1

Задължителни „А” критерии, на които трябва да отговарят стадионите на футболните клубове от професионалната лига

№	Критерий	Обяснение
1.	Сертификат на стадиона	Отнася се до строителния сертификат и сертификата за безопасност на стадиона и игрището, издадени от местните власти в съответствие с националното законодателство

2.	Стадион - безопасност	Отнася се до политиката за безопасност
3.	Стадион – одобрен евакуационен план	Отнася се до безопасния евакуационен план за стадиона при извънредни ситуации
4.	Стадион – командна зала или пункт	Отнася се до условията в контролната зала или пункт
5.	Стадион – капацитет	Отнася се до капацитета на стадиона, одобрен от компетентните органи и зоните, където се настаняват зрителите по време на мача. Стадионът трябва да има минимум 3 000 индивидуални места за сядане, при цел 5 000 индивидуални места за сядане.
6.	Стадион – осветление	Отнася се до условията за осветление и резервираща система за игрището, заедно с подходящо ниво на осветление
7.	Стадион – зони за зрителите	Отнася се до безопасното настаняване на зрителите. Всяка трибуна трябва да може да бъде разделена на отделни сектори
8.	Стадион – стая за първа помощ	Отнася се до стаята за първа помощ и наличната медицинска апаратура за оказване на помощ на зрителите при нужда
9.	Стадион – разполагемост	Отнася се до разполагемостта на стадиона за футболните мачове. Всеки клуб трябва да има стадион на разположение, за да играе във вътрешните шампионати.
10.	Терен – спецификация и размери	Отнася се до игрището, включително земната основа: повърхност на терена, размери на полето, маркировката на полето, врата.
11.	Съоръжения за тренировка	Отнася се до съоръженията за тренировка, с които клубът разполага за своята програма

Ако футболният клуб не изпълни „А” критерии, не може да получи лиценз за участие в националните първенства и турнири.

Таблица 2

**Задължителни „В” критерии, на които трябва да отговарят
стадионите на футболните клубове от професионалната лига**

№	Критерий	Обяснение
1.	Стадион – правила на терена	Отнася се до правилата, прилагани на стадиона и за които клубът трябва да уведомява зрителите
2.	Стадион – покрити места	Отнася се до минималния капацитет от покрити индивидуални седящи места. Най-малко 7%, по възможност от индивидуалните седящи места в стадиона трябва да бъдат покрити, като местата за пресата и VIP местата са винаги покрити.
3.	Стадион – настаняване на привържениците на гостуващия отбор	Най-малко 5% от общия капацитет на стадиона, трябва да бъдат на разположение на привържениците на отбора гост.
4.	Стадион – санитарни съоръжения	Отнася се до условието за достатъчен брой санитарни възли в стадиона
5.	Стадион – указателна маркировка и билети	Отнася се до указателната маркировка, водеща до стадиона, около и в самия стадион, както и за билетите
6.	Стадион – съоръжения за медиите	Отнася се до наличните на стадиона съоръжения за подпомагане работата на представителите на медиите
7.	Съоръжения за тренировка – одобрена инфраструктура	Отнася се до съоръженията за тренировки, необходими на клуба за програмата на представителния отбор и Детско-юношеската школа
8.	Стадион – станция за допингов контрол	Отнася се до помещението, където играчите се подлагат на допингов контрол
9.	Стадион – зрители инвалиди	Отнася се до осигуряване на безопасното настаняване на зрителите - инвалиди

В случаите, в които кандидат за лиценз не покрива някой от „В” – критериите, бива санкциониран от Лицензиращия орган, което обаче не го лишава от правото да получи лиценз за участие във въ-

решните първенства и турнири.

Като минимум инфраструктурата на тренировъчните съоръжения трябва да включва открити и закрити съоръжения, съблекални и лекарски кабинет.

За участие в Европейските клубни турнири на УЕФА, футболния клуб - кандидат за лиценз трябва да осигури стадион на територията на Република България, който да отговаря на минималните изисквания, заложи в Наредбата на УЕФА за инфраструктурата на стадионите *UEFA (2010, pp. 9-11)*. Изискванията за Шампионска лига и за Лига Европа са различни.

За участие в Шампионска лига, стадионът трябва да отговаря на минималните изисквания за стадион *UEFA (2015a, p. 31)*:

- категория 2 – за първи и втори квалификационни кръгове;
- категория 3 – за трети квалификационен кръг;
- категория 4 – от плейофите до полуфиналите.

Мачовете от Лига Европа следва да се провеждат на стадион *UEFA (2015b, p. 28)*:

- категория 2 – за първи и втори квалификационни кръгове;
- категория 3 – за трети квалификационен кръг и плейофите;
- категория 4 – от груповата фаза до полуфиналите.

Научните изследвания свързани с въпросите за изграждането и поддържането на стадионите и съоръженията за тренировки, необходими за развитие на професионалния футбол в България са ограничени, поради редица причини. Като основна причина може да се посочи липсата на достатъчно достоверна и официална информация относно състоянието на стадионите, както и за разходите, необходими за тяхната поддръжка, реконструкция и модернизация.

Официална информация за стадионите в България е публикувана в Регистъра на спортните обекти, който се поддържа от Министерство на младежта и спорта. Този регистър не следва да се приема за изчерпателен, от гл.т. на това, че в него липсва информация относно собствеността на конкретния стадион, правата за неговото ползване, категорията му съобразно критериите на УЕФА, дали покрива или не задължителните инфраструктурни критерии заложи в Наредбата за националното клубно лицензиране, както и информация за необходимостта от извършване на ремонтни дейности, реконструкция и модернизация. Необходимо е да бъде създаден

по-строг регистрационен режим за стадионите и съоръженията за тренировки с последващ контрол и условия за управление на инфраструктурата, както и категоризиране на стадионите според: вида на собствеността, правата за управление или ползване на обекта, социално-икономическото им значение за развитие на административно-териториалната единица на чиято територия се намират, капацитета, критериите на УЕФА, които покриват и който следва да покриват.

Изграждането, поддържането, реконструкцията и модернизацията на един стадион и съоръженията се свързва с големи разходи, което поставя на преден план въпроса за финансирането. Характера на собствеността, която по-голяма част от стадионите в България имат (държавна и/или общинска) определя и тяхното финансиране - предимно от публични източници. Тъй като средствата от публични източници биха могли да се преразпределят към други мрежи и съоръжения на социалната и техническата инфраструктура, от важно значение е да се определи дали изграждането и/или реконструкцията и модернизацията на един стадион оказва положително влияние върху територията, на която се намира. Така например, поради липса на доказателство за положителната връзка между стадионите и растежа на икономиката, някои икономисти препоръчват финансирането на изграждането и поддържането на един стадион да не е предимно от публични източници, тъй като средствата могат да се насочат към друга сфера, в която ще има повече ползи от инвестицията *Baade (1994, pp.1-39)*.

Според нас, следва да се търси и намери баланс между отделни източници на финансиране в инфраструктурата. Като основни такива могат да се посочат:

- държавния бюджет – за строителството, поддръжката и модернизацията на стадиони с национално значение, както и за подпомагане организацията на домакинства на престижни международни и европейски футболни прояви;

- Министерството на младежта и спорта - за подпомагане дейността на националния отбор по футбол за участието му в европейски и световни първенства, както и за подпомагане дейността на футболните клубове за участие в първенствата и турнирите от системата на УЕФА;

- общинските бюджети - за изграждане на нови, поддържане, реконструкция и модернизация на съществуващите стадиони, разположени на територията на общината;

- частния сектор – чрез реклама и спонсорство;
- собствени приходи на футболните клубове – доброволни вноски на членовете, приходи от футболни състезания, трансфер на футболисти, телевизионни права.

Финансирането на инфраструктурата за развитие на футбола предполага партньорство между държавните, общинските и частни организации в следните конкретни действия: контрол над целесъобразното изразходване на средства от публични източници, актуализация на нормативната уредба в посока насърчаване на инвестициите в стадиони, насърчаване на публично-частното партньорство, създаване на условия за използване на възможностите на европейските програми и проекти за изграждането, реконструкцията и модернизацията на стадионите.

Един от основните проблеми, според нас, свързани с инвестирането в изграждането, реконструкцията и модернизацията на стадионите е характера на тяхната собственост. Съгласно Закона за физическото възпитание и спорта, основна част от стадионите са държавна и/или общинска собственост и футболните клубове ги използват въз основа на договори за наем за период до 10 години, което затруднява инвестирането. Това налага търсенето и прилагането на индивидуален подход по отношение на проблема със собствеността върху стадионите и тяхната експлоатация.

В рамките на ограничения обем на доклада подробното разглеждане на всички проблеми свързани с инфраструктурата (стадионите и съоръженията за тренировки) за развитие на професионалния футбол в България не може да бъде осъществено и остава отворено към следващи изследователски задачи на авторите, насочени към:

- анализиране състоянието на стадионите и съоръженията за тренировки в България;

- разширяване обхвата на източниците и възможностите за финансиране изграждането, реконструкцията и модернизацията на стадионите и съоръженията за тренировки;

- подробно изследване на формите на собственост на стадионите в България и влиянието, което характера на собствеността

оказва върху финансиране изграждането, реконструкцията и модернизацията на стадионите.

Използвани източници:

1. Закон за физическото възпитание и спорта (Обн. ДВ. бр.58/1996 г., ... , посл. изм. ДВ. бр.101/2016 г.).
2. Наредба за национално клубно лицензиране (европейски клубни турнири на УЕФА, първенства на професионалните групи в системата на БФС), 2015, София, Български футболен съюз.
3. Baade, R., 1994. Stadiums, Professional Sports, and Economic Development: Assessing the Reality. *Heartland Policy Study*, 62, pp.1-39.
4. Regulations of the UEFA Champions League, 2015a, Switzerland, UEFA.
5. Regulations of the UEFA Europa League 2015b, Switzerland, UEFA.
6. UEFA Stadium Infrastructure Regulations, 2010, Switzerland, UEFA.

THE INFRASTRUCTURE AS A COMPULSORY CONDITION FOR THE DEVELOPMENT OF THE PROFESSIONAL FOOTBALL IN BULGARIA

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

Abstract: One of the most serious problems, that the football clubs in Bulgaria are facing, is to reach the infrastructure criteria of the stadiums. The application of the correct approach on planning, construction and maintenance of the stadiums is a prerequisite for the participation of the Bulgarian clubs not only in the national championship, but on the European football stage as well. This condition determines the actuality of the issues relevant to the construction, the reconstruction and the modernization of the Bulgarian stadiums.

Keywords: stadiums, training facilities, criteria, football.

PROBLEMS OF SOCIAL PARTICIPATION IN URBAN REVITALIZATION

Assist. Prof. Slawomir Palicki, Ph.D.

Assist. Prof. Anna Bernaciak, Ph.D.

Poznan University of Economics and Business, Poland

Abstract: The article shows the concept of inclusion of the local community into the revitalization processes by public consultations on the example of the first, historic Polish capital - the city of Gniezno. Authors presented the foundations of public consultation process realized in Gniezno and its effects, including various conflicts and contradictions noted.

Keywords: urban revitalization, social participation, consultations.

1. Introduction

Urban regeneration is a process carried out in the social environment. Decisions taken regarding the directions of change should be consulted socially, to develop solutions both accurate and acceptable by people. The article discusses the problem of social participation in the first historic capital of Poland, city Gniezno. One of the residential areas in this city is characterized by the accumulation of socio-economic and spatial problems. Concentration of these problems was noted in the area of the barracks buildings: the so-called 'Taiwan'. The inclusion of the local community into public consultation was necessary but also caused numerous complications.

The aim of the article is the analysis and interpretation of mechanisms and their causes, generating problems during the public consultations in the process of revitalization of Grunwaldzkie neighborhood in Gniezno. The study is based on the technique of participating observation.

2. Evaluative processes in the social consultations of revitalization project

In the 70s, American and British researchers concluded that evaluation as a process may become excellent through sensitizing it to the social context. The development of such a thought has led to creating

a new approach – *response evaluation*) [Ekiert 2004].

The key concept of dialogue has to be seen in a two-pronged approach:

- as a source of data necessary for the evaluation of a project,
- as a formula of a process, where the understanding of an introduced project, both by originators and stakeholders, undergoes changes as a result of a thorough and gradual confronting the points of view of different groups.

Another conceptualization of dialogue gives it a unique value; it is responsible for creating new concepts, introducing changes and modifying various proceedings. ‘The term *response evaluation* was first used by Robert Stake in 1975, the concept of response evaluation, determined by theoretical proposals of Robert Stake, Ernest House and Barry MacDonald, sets the rule of interactivity and negotiability of the research process as its core’ [Ekiert 2004, p. 26]. Having set evaluation in such a manner allows to enhance its ethical formula, and to emphasize its social context. Such an approach has also educational and popularizational results: the stakeholders and the creators of projects are able to understand each other’s preferences, and to find solutions which could bring them closer to reaching the consensus.

Together with the evolution of projects’ assessments in the 70s, B.MacDonald coined the concept of democratic evaluation. Democratization of evaluative processes was supposed to be an alternative to evaluation which was socially seen as instrument of power. ‘Democratic evaluation studies are a service to the benefit of a community which is informed about the properties of a given program (...) It takes into consideration the pluralism of values shared by the members of a given community, and considers the widest scope of interest while creating basic research questions. Informing the public is the core value for an evaluator, and his role is mainly focused on helping to exchange information between groups’ [Simons 1997, p. 53]. The democratic approach emphasizes interactivity and the educational value of the process [Domański 2006].

A significant step in developing evaluation was taken in the 80s. C.H Weiss observed that the evaluation process can significantly support and clarify the decision-making process. Social and economic projects, which are usually very complex and comprehensive, often contain

mutually excluding aims which reflect competitive attitudes of stakeholders. A complete understanding of such complex interactions might support the decision-maker by providing them with rational data. It allows the decision-maker to be more aware, and to have more scientific background before making the final decision which makes his choice *enlightened (enlightenment theory of use)* [Shadish et. al. 1997, pp. 196-197]. What is more, it has been proven that a properly executed evaluative process causes desired changes among people, stakeholders who become genuinely interested in the results of a project. Self-realization and learning of particular groups of interest within the democratic formula enables groups to look for consensus, accept social changes, and to commonly look for alternative ways of solving problems. Thanks to the close cooperation of stakeholders, originators, and experts assessing projects, evaluation might be seen as a factor which not only strengthens groups, institutions, and communities (*empowerment evaluation*), but also makes them more open to communicate and to accept changes. There are numerous publications regarding the introduction of the described concepts into urban revitalization [Kidokoro 2008; Bradford 2013; Masztalski 2015].

3. The process of public consultations at the Grunwaldzkie neighborhood in Gniezno

The workshop devoted to working out a social concept (plan) of the Grunwaldzkie neighborhood in Gniezno city was scheduled and completed as a two-stage work. The event was a part of ‘Revitalization program for the Grunwaldzkie neighborhood’. All the meetings took place with active, but small contribution from the local community.

The first meeting began with a short lecture regarding the specifics of urban revitalization. A moderated debate concerning the public space in urban revitalization processes was undertaken as well. The participants of the consultations had to face demanding activities which required a great deal of imagination and social competences. It has been stated that local authorities and investors should not be competitors or rivals for the local community when it comes to the revitalization of urban space, but should rather be seen as its co-creators. The group was asked about the preferences regarding the co-creation of urban revitalization processes, the nature of cooperation, the methods, the

symptoms and the ways of building the vision of revitalization in an active manner. Noteworthy, it has been pointed out that the participants would prefer to choose from a number of ready-made solutions, rather than create one themselves. A fear against creative work related with the lack of professional knowledge, and the possibility of making mistakes could be observed. A theoretical proposal regarding a referendum concerning the revitalization of the Grunwaldzkie neighborhood was firmly rejected. The group was disappointed about a very low attendance at the meeting, but, at the same time was afraid of taking responsibility for decisions taken there ('We have to speak for everybody, what if the rest did not like our arrangements?'). Due to this fact the issue of effective methods of activating local communities for taking part in such meetings was raised during the discussion.

The following methods of involving local communities were presented, and the participants were asked to choose the most effective methods:

- action A: open meetings with inhabitants,
- action B: meetings with chosen groups of inhabitants,
- action C: local authorities in a direct contact with inhabitants – for example the president walking around the city,
- action D: indirect contact using members of the local council,
- action E: meetings with representative groups,
- action F: common work over projects and designs,
- action G: meetings with potential investors,
- action H: referendum among inhabitants or opinion polls,
- action I: mediation using external authorities (as authors of reports),
- action J: using the authority of political power.

The inhabitants of the Grunwaldzkie neighborhood pointed out actions C and F as the most desirable. The most important factors are the direct contact with the local authority, and their own creative role in the design process.

Having closed the initial discussion, the main part of the workshop began. The inhabitants were informed about the rules of the 'spatial game' which had been worked out by the participants and the moderator. The key point was to sketch a social vision of particular fragments of the neighborhood, while continuously mapping the proposals into the map of

the neighborhood. There were only four inhabitants who took part in the workshop on that day.

The consultations were conducted using a large-format sheet of the Grunwaldzkie neighborhood map, while the inhabitants were supposed to establish and place all their arrangements directly on the map, using post-it note pads (see: Figure 1).

An interesting mechanism of overcoming anxiety regarding the new vision of the neighborhood was observed. The inhabitants needed to be reassured numerous times that their proposals are not to be introduced automatically, but are only a valuable asset for a further discussion. After getting used to teamwork, the group grew in self-confidence, discussing openly and creating a new image of the Grunwaldzkie neighborhood, which was very often dramatically different from its current state.



Figure 1. “Spatial game” – social map of Grunwaldzkie neighborhood during the consultations

Source: own archives.

Among the most important arrangements, being the result of the team’s work, there was a plan of demolishing all the barracks from the so-called ‘Taiwan’ area, and replacing them with housing development (up to 5-storey buildings, with commercial space at the ground floor, and an underground parking lot). It is worth mentioning that throughout the first day of debate, an emphasis was put on the investment needs

regarding the technical side (the sewage system, street lamps, hardening roads).

A 12-person group representing the local community of the Gruwaldzkie neighborhood appeared during the second day of consultations. During the debate, the group broke down to sub-groups by itself. Two people made an effort to become leaders of the debate. It is worth mentioning that these two people remain in conflict with each other, which required a constant strive to keep the discipline of consultation, and toning-down any outburst of aggression by asking to keep the debate on the substantive and not emotional level.

From the very beginning of the meeting, the inhabitants were trying to scuttle the debate by comments regarding the buy-out of the council flats in 'Taiwan'. The second day of consultation s revealed a conflict on a large scale regarding the social vision of the Grunwaldzkie neighborhood. It was particularly valuable from the point of view of reconstructing mechanisms and social dependencies ruling such a project. Social divisions in a seemingly homogenous group became clearly visible, as polarization into 'us' and 'them' was emphasized. The border line would usually be the legal title to the property (owners and renters). A negative opinion towards Alcoholics Anonymous was explicitly expressed due to the fact that – according to the participants – the group destroyed the cultural sphere of the area, taking the buildings of the ex-Cultural Centre. It was yet another example of social antagonisms among the inhabitants of the area.

Ultimately, the second social plan of the Grunwaldzkie neighborhood has been created. It has to be mentioned that the results of the work from the first day were presented before discussing particular elements of the space. It was a deliberate presentation which was supposed to enhance creative thinking, and to make participants assess and evaluate alternative solutions which had been presented before. Initially, the disagreement with demolishing the 'Taiwan' area was expressed strongly and explicitly. Later in the discussion, this viewpoint was not expressed as firmly. The participants concluded that the barracks of the 'Taiwan' area could stay, but it would be necessary to conduct technical evaluation regarding their life span, and the possibility of further usage. Essentially, the proposals regarding the most important issues were mutually excluding.

4. Problem diagnosis during social consultations

Among problems and phenomena related with including local communities into revitalization processes there were:

- the local community presented a low level of social engagement regarding co-creation of the Grunwaldzkie neighborhood revitalization process (possible reasons: disappointment with previous actions, lack of belief in actual changes, the feeling of lack of impact on the whole neighborhood, isolation, social exclusion, the general social attitude);

- the feeling of local unity, but isolation from the other part of the city;

- there was a group of inhabitants (mainly the members of the community council) which was genuinely and emotionally engaged in the local matters;

- the social group required explanations of the idea and the range of actions undertaken – several aspects were not completely understood;

- there was a worrying tendency among the inhabitants to create and strengthen internal divisions among the generally homogenous community of the Grunwaldzkie neighborhood (owners – renters, normal – dysfunctional, normal – social, old – new, etc.), to deepen antagonisms towards particular social groups or people (Alcoholics Anonymous, the dysfunctional, ‘that woman’), and representing particular interests (being interested only in one’s household, or in the future of the inhabited building);

- during the debate, there were cases of attempts to seize the power, to self-create leaders of the debate which frustrated the participants and deepened the conflicts;

- wrong, commonplace opinions were expressed by the participants, which shows that the knowledge about the current state of affairs was insufficient;

- contradictory views on the key issue of ‘Taiwan’ were manifested – from the radical demolishing, through evolution, to *status quo*;

- the ‘anti-image’ of the neighborhood compared with the rest of the city was seen stereotypically, together with a positive evaluation of the neighborhood as a place of living, and with a strong manifestation of local values; phenomenon of that kind is characterized widely in the newest researches of authors from various regions of the world

[Makenbach et. al. 2016; Siordia, Saenz 2013];

- participants showed a demanding attitude, disappointment and the feeling of unjust treatment when it comes to social and private renters (different service charges, and, according to participants, different maintenance policy).

The potential demolition of the ‘Taiwan’ area was the strongest conflict-sparking issue. Despite the fact that the radical concept of demolishing the area together with replacing it with new housing estate appeared during the first day of the debate, the second day verified such an idea and a complete opposite point of view was taken – keeping the existing structure. The local community, represented by a higher number of inhabitants emphasized (seemingly) good technical condition of the buildings, and a relatively high standard of living there. The concept of demolishing the ‘Taiwan’ does not seem to have any social support.

Other conflicts and clashes observed during meetings regarded individual matters such as neighbors, the fear of change etc. Conflicts were rather personal than substantive.

5. Summary and conclusions

Public consultations of revitalizations processes are a significant element of civil participation. The diagnosis of mechanisms accompanying the process leads to enhancing its effectiveness. Leading a discussion aimed at creating the developmental concept, which would be a consensus for the stakeholders, requires identifying weaknesses of the consultation process. It is an essential condition to meet in order to overcome social conflicts. The Gniezno consultations have shown how a different attitude towards changes might ruin a great deal of revitalization potential. The phenomenon of the public weal being dominated by private interests was shown as well. Thus, a deep change in the awareness and rebuilding the system of values among the stakeholder are necessary for the civil participation to become an effective tool for urban revitalization processes.

References:

1. Bradford N., 2013, Neighbourhood revitalization in Canada: Towards place-based policy solutions, [in:] Manley D. et. al. (ed.), Neighbourhood

effects or neighbourhood based problems? A policy context, Springer Netherlands, pp. 157-176.

2. Domański R., 2006, *Gospodarka przestrzenna. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

3. Ekiert K., 2004, *Ewaluacja w administracji publicznej. Funkcje, standardy i warunki stosowania*, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa.

4. Kidokoro T. et. al. (ed.), 2008, *Sustainable city regions: Space, place and governance*, Springer Japan.

5. Mackenbach J. D. et.al., 2016, Exploring why residents of socioeconomically deprived neighbourhoods have less favourable perceptions of their neighbourhood environment than residents of wealthy neighbourhoods, *Obesity Reviews*, 17(S1), pp. 42–52.

6. Masztalski R., 2015, The human factor in the revitalization of the historic Polish cities, [in:] Antona M., Stephanidis C. (ed.), *Universal access in human-computer interaction: Access to the human environment and culture*, Springer International Publishing, pp. 332-339.

7. Shadish W.R. et.al., 1991, *Foundations of program evaluation. Theories of practice*, SAGE Publications, Thousand Oaks.

8. Simons H., 1997, Polityczne implikacje teorii ewaluacyjnych. Przybliżenie problemu, [in:] Korporowicz L. (ed.), *Ewaluacja w edukacji*, Oficyna Naukowa, Warszawa, pp. 53-65.

9. Siordia C., Saenz J., 2013, On the relationship between neighborhood perception, length of residence and co-ethnic concentration, *Applied Spatial Analysis and Policy*, 6(4), pp. 267–284.

**РЕНТА И АРЕНДА В ЗЕМЕДЕЛИЕТО И ВРЪЗКАТА ИМ
СЪС СТОЙНОСТТА НА ЗЕМЕДЕЛСКАТА ЗЕМЯ.
ДИНАМИКА И ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО ИМ
ЗА ПЕРИОДА 2005 - 2016 г.
В ЗЕМЛИЩА В РАЙОНА НА ДОБРУДЖА**

*Сертифициран оценител Стефан Бянов
Член на Камарата на независимите оценители в България*

Резюме: В доклада се разглеждат: основни понятия за рента и аренда съгласно националното законодателство и факторите им за растеж – евро-субсидиите и ръста в цената на земеделските суровини; връзката между рента и аренда и стойността на земеделската земя; динамиката и тенденциите в развитието им за периода 2005 - 2016 г. в две землища в района на Добруджа.

Ключови думи: рента, аренда, евросубсидии, стойност, земеделска земя.

**I. Основни понятия за рента и аренда
съгласно националното законодателство**

„Рента” и „аренда” са понятия, касаещи милиони собственици на земеделски земи, които поради една или друга причина нямат възможност сами да ги обработват, в следствие на което отдават под аренда наследени или придобити земи, или се включват в земеделски кооперации за съвместната им обработка.

Съгласно т.17 и т.18 от Допълнителните разпоредби на Закона за данъците върху доходите на физическите лица, каквито са собствениците на земи, **рента** е доход, който получава собственикът на земеделска земя за ползването ѝ от кооперация, регистрирана по Закона за кооперациите, а **аренда** е доход, който арендодателят (собственикът) получава по силата на договор за аренда.

В чл.8, ал.2, т.1 от Закона за арендата в земеделието е записано, че размерът на арендното плащане се договаря въз основа на пазарната поземлена рента, но това е доста общо понятие. За по-голяма яснота ще разгледам формулирането на размера на арендното плащане (рента) в два действащи договора за аренда в землища от ра-

йна на Добруджа:

1. В първия договор постановката е следната: „Годишният размер на арендното плащане за един декар земя е шестдесет процента от дохода от един декар, определен като среден показател за всички обработвани от арендатора земеделски земи. Доход е разликата между произведената обща продукция и направените материални разходи за производството и реализацията на продукцията”.

2. Във втория договор постановката е: „Годишният размер на арендното плащане е 30% от стойността на продукцията от арендуваната земя, определена на база средни пазарни борсови цени в страната, но не по-малко от 15 - 20 лева за един декар арендувана земя“.

II. Динамика и фактори на растеж на рентата/арендните плащания

Според горепосочените договори размерът на фактическите арендни плащания/ренти за период от над десет стопански години за декар е посочен в таблица 1.

Таблица 1

Размер на арендата в две землища от района на Добруджа за периода 2002 - 2015 г.

Стопанска година	Първи договор - дка/лв.	Ръст в % база 2002/2003	Втори договор - дка/лв.	Ръст в % база 2002/2003
2002/2003	40	100	18	100
2003/2004	30	75	16	89
2004/2005	25	64	20	111
2005/2006	35	88	25	139
2006/2007	50	125	26	144
2007/2008	60	150	40	222
2008/2009	40	100	37	206
2009/2010	112	280	60	333
2010/2011	86	215	70	389
2011/2012	110	275	75	417
2012/2013	100	250	85	472
2013/2014	100	250	82	455
2014/2015	100	250	95	528

Източник: собствени проучвания на автора.

Няма да навлизам в подробен анализ на горепосочената таблица, но ще акцентирам върху:

- силния ръст на рентата след стопанската 2006 - 2007 г.;
- стабилизирането на величината ѝ по първия договор през последните шест години в размер на около 100 лева на декар;
- тенденцията към изравняване на нивото на рентата по втория договор с това по първия договор.

Достигнатите ренти през последните шест години по първия договор и през последната година по втория, по мои наблюдения и информация от националната статистика и преса, се явяват върхови за страната и за Европа.

Основните причини, довели до тези високи резултати, са:

1. Европейските субсидии за българското селско стопанство, в частност зърнопроизводството. С присъединяването на България на 01.01.2007 г. към Европейския съюз (ЕС) родното земеделие получава възможност да се включи към безвъзмездно финансиране от европейските фондове чрез така наречената Схема за единно плащане на площ (СЕПП).

Размерът на получените субсидии от ЕС и от националните доплащания (НД) за полски култури, получени за периода 2007 - 2015 г., за всеки регистриран и обработен декар съгласно изискванията на Министерството на земеделието и храните в действаща селскостопанска организация, е следният:

Таблица 2

Размер на европейските субсидии и националните доплащания за периода 2007 - 2015 г.

Година	ЕС - лв./дка	НД - лв./дка	Общ. - лв./дка	% ръста, база 2007 г.
2007	10,39	4,14	14,53	100
2008	12,79	9,30	22,09	152
2009	16,23	7,55	23,78	163
2010	18,80	10,00	28,80	198
2011	22,50	3,00	25,50	175
2012	26,40	-	26,40	182
2013	30,98	0,94	31,92	220
2014	28,80	-	28,80	198
2015	29,11	-	29,11	200

Източник: собствени проучвания на автора.

Съпоставката на таблица 2 с таблица 1 за получените ренти показва ялната и непосредствената връзка между тях по отношение на ръст и тенденция.

2. Втората основна причина е ръстът в цените на селскостопанските суровини през последните години в световен мащаб и прякото им отражение в нашата страна. Това ще илюстрирам с таблица 3 за достигнати средни цени на реализация за основни култури в действаща селскостопанска организация в района на Добруджа за периода 2002 - 2016 г., за които имам коректни данни:

Таблица 3

**Средни реализационни цени за периода 2002 - 2015 г.
за пшеница, царевича и слънчоглед**

Година	Пшеница (лева/тон)	Ръст	Царевича (лева/тон)	Ръст	Слънчоглед (лева/тон)	Ръст
2002/200	160	100%	170	100%	380	100%
2003/200	165	103%	145	85%	390	103%
2004/200	160	100%	152	89%	402	106%
2005/200	185	116%	266	156%	450	118%
2006/200	500	313%	450	265%	950	250%
2007/200	302	189%	240	141%	450	118%
2008/200	204	128%	196	115%	360	95%
2009/201	377	236%	360	212%	1000	263%
2010/201	370	142%	355	209%	700	184%
2011/201	456	285%	388	228%	865	228%
2012/201	385	241%	268	158%	650	171%
2013/201	385	241%	250	147%	700	184%
2014/201	300	188%	302	178%	795	209%

Цените са в лева за тон без ДДС, франко склад на производител.

Източник: собствени проучвания на автора.

Не е предмет на този доклад да установявам и анализирам подробно тенденциите в динамиката на цените на тези основни селскостопански култури, затова само ще посоча, че средно претегленият ръст на цените за пшеницата е над 190%, на царевичата – 160% и на слънчогледа – 165%.

Това напълно кореспондира с резултатите, посочени в таблица 1 за рентите.

III. Рента/арендни плащания и връзката им с формирането на индикативната стойност на земеделската земя съгласно утвърдените стандарти за оценяване

1. Стандарти, подходи и методи за оценка, използвани при определяне на индикативната стойност на земеделската земя. На 25.01.2014 г. Общото събрание на Камарата на независимите оценители в България (КНОБ), съгласно дадените му прерогативи в чл.27, ал.1 от Закона за независимите оценители (ЗНО) да утвърждава стандартите за извършване на оценки, взема решение за утвърждаване на Международните стандарти за оценяване (МСО) на Международния съвет за стандарти по оценяване (КНОБ, протокол от Общо събрание от 25.01.2014, с.49).

По силата на чл.18, ал.3 от ЗНО всеки независим оценител е длъжен да прилага утвърдените стандарти от Общото събрание на КНОБ. При определяне на индикативната стойност на земеделската земя ще се стремя да спазвам изискванията на следните стандарти, подходи и методи за оценка:

- Рамка на МСО (МСО, с.12-28);
- Общи стандарти (МСО, с.29-40);
- МСО 230 – „Право върху недвижимо имущество” (МСО, с.67-76);
- Приходен подход (МСО, с.73);
- Методът на капитализация на дохода – вечна рента (МСО, с.74).

2. Приходен подход. При приходния подход се извежда индикативна стойност на база привеждане на бъдещите доходи в настояща стойност. Този подход разглежда дохода, който активът ще генерира през полезния си живот чрез процеса на капитализация, респективно дисконтиране.

3. Метод на капитализация на дохода – вечна рента. В практиката има случаи, когато периодът, през който ще се получават бъдещите парични доходи, е безкрайно дълъг. Най-характерен е случаят при закупуването на поземлен имот – земеделска земя с инвестиционна цел, от която се очаква пожизнен вечен и постоянен доход. Настоящата стойност на такъв вечен актив се получава чрез разделянето на нетния (чистия) доход от него на нормата на възвръщаемост (r), като използваната формула е:

$$PV = \frac{R}{r},$$

където: PV е настояща стойност на земята;

R – поземлена рента;

r – норма на капитализация (възвръщаемост).

Тя е известна като формула за вечната рента и широко се използва за определяне стойността на земеделската земя.

Разглеждам фактическата или прогнозната рента като нетен оперативен доход поради следните факти: арендата или рентата са освободени от данък съгласно чл.13, ал.1, т.24 от Закона за данъците върху доходите на физическите лица; за земеделската земя не се дължи данък по Закона за местните данъци и такси – чл.10, ал.3; според договорите за аренда всички разходи и такси, свързани с обработката и стопанисването на земеделската земя, са за сметка на арендатора.

Следователно рентата се явява чист или нетен оперативен доход.

Фактически стойността на земята представлява настоящата стойност на един безкрайно получаван постоянен доход (поземлената рента), който се капитализира. Като алтернативна норма на капитализация често служи лихвеният процент (i), като според мен към него следва да се прибави надбавка за специфичния риск (r/s), характерен за земеделското производство, в рамките на 4 %, или :

$$r = i + r/s.$$

При заложените параметри:

- норма на капитализация – r , равна на средногодишния лихвен процент по срочни едногодишни депозити за домакинства (i) (БНБ, 2001 - 2016 г.) плюс надбавка за специфичен риск (r/s) от 4,0% и

- рента – R от таблица 1 за фактически ренти, индикативната стойност на земеделската земя, изчислена по формулата за вечната рента в исторически план по години и прогноза за 2016 г., е следната:

Таблица 4

**Индикативна стойност на земеделската земя в две землища
в Добруджа, изчислена по метода на капитализация на дохода –
вечна рента**

Сто- панска година	Год. лих. %	Над- бавка г/s/	Норма на въз- връща- емост	Първи договор		Втори договор	
				рента, лв.	стойност земя лв.	рента, лв.	стойност земя лв.
2001/20	3.09	4,00	7.09	20	282	18	254
2002/20	3.23	4,00	7.23	40	553	18	249
2003/20	3.33	4,00	7.53	30	409	16	218
2004/20	3.34	4,00	7.34	25	341	20	272
2005/20	3.44	4,00	7.44	35	470	25	336
2006/20	4.23	4,00	8.23	50	608	26	316
2007/20	5.76	4,00	9.76	60	615	40	410
2008/20	7.96	4,00	11.96	40	334	37	309
2009/20	6.15	4,00	10.15	112	1103	60	591
2010/20	5.43	4,00	9.43	86	912	70	742
2011/20	4.94	4,00	8.94	110	1230	75	839
2012/20	3.99	4,00	7.99	100	1252	85	1064
2013/20	2.96	4,00	6.96	100	1437	82	1178
2014/20	1.46	4,00	5.46	100	1832	95	1740
2015/20	0.71	4,00	4.71	100	2123	95	2016

IV. Динамика и тенденции в развитието на рентата и индикативната стойност на земеделската земя за периода 2005 - 2016 г. и тяхната взаимовръзка

На базата на стойността на фактическите ренти за периода 2005 - 2016 г. и изчислените индикативни стойности на земеделската земя по метода на вечната рента (табл. 5 и табл. 6, фиг. 1 и фиг. 2 за анализиранияте землища, представени по долу), достигам до следните изводи:

1. Ясно изразен възходящ тренд и в двете землища, както по отношение на показателя рента за I землище – 300%, за II – 375%, така и на показателя стойност на земеделска земя: за първо – 522% и за второ – 641%.

2. Средногодишният ръст през анализирания 11-годишен период на показател рента е: за първо землище – 27,3%, а за второ зем-

лице – 34,1% и за стойност земя за първо землище – 47,5% и за второ – 58,3%.

3. След 2011 г. при рентата се установява процес на стабилизиране в първо землище и плавно нарастване във второ землище, като стойностите в двете землища започват да се изравняват на нива около 100 лв./дка, което според мен е пределният максимален и оптимален размер на рентата.

4. След 2014 г. ръстът на стойността на земята изпреварва този на рентата. Подобна тенденция кореспондира с изводите, които съм направил през месец ноември 2012 г. за водещата и определящата роля на рентата (дохода) спрямо стойността на земята за периода 2005 - 2012 г. и че към същия момент земеделската земя е подценен актив с голям потенциал за нарастване (Бянов 2012: 12).

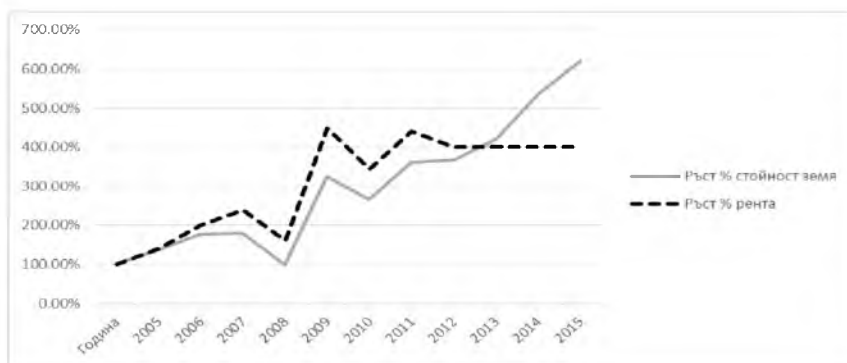
5. Налага се изводът, че за ръста в стойността на земеделската земя след 2014 г. започват да оказват силно влияние и други фактори освен размера на рентата: намаляващата доходност по банковите депозити и ДЦК, както и по-високите пазарни цени на земеделската земя в Европа и по света.

Таблица 5

Динамика в развитието на индикативната стойност на земеделската земя и рентата за периода 2005 - 2016 в първо землище

Година	Индикативна ст-ст, вечна рента, лв./дка	Ръст % на ст-ст земя при база 2005 г.	Рента, лв./дка	Ръст % на рента, при база 2005
2005	341	100	25	100
2006	470	138	35	140
2007	608	178	50	200
2008	615	180	60	240
2009	334	98	40	160
2010	1103	324	112	448
2011	912	267	86	344
2012	1230	361	110	440
2013	1252	367	100	400
2014	1437	421	100	400
2015	1832	537	100	400
2016	2123	622	100	400

Източник: собствени проучвания на автора.



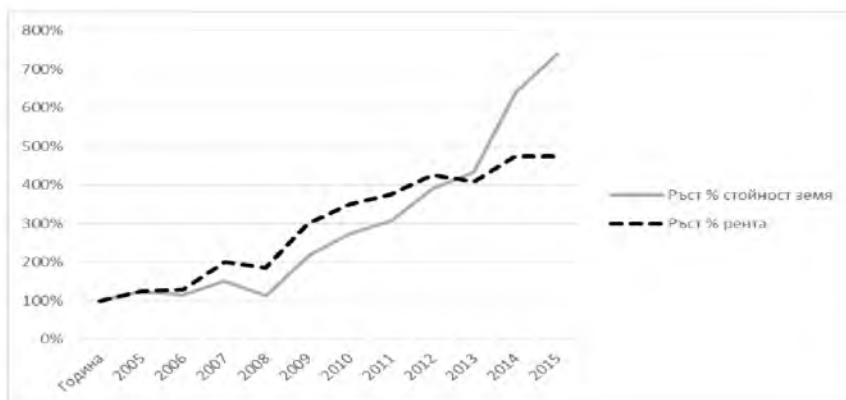
Фиг. 1. Ръст на цената на земеделската земя и рентата за периода 2005 - 2016 – първо землище

Таблица 6

Динамика в развитието на индикативната стойност на земеделската земя и рента за периода 2005 - 2016 г. във второ землище

Година	Индикативна с-ст, вечна рента, лв./дка	Ръст % на с-ст земя при база 2005	Рента, лв./дка	Ръст % на рента при база 2005
2005	272	100	20	100
2006	336	123	25	125
2007	316	116	26	130
2008	410	151	40	200
2009	309	114	37	185
2010	591	217	60	300
2011	742	273	70	350
2012	839	308	75	375
2013	1064	391	85	425
2014	1178	433	82	410
2015	1740	640	95	475
2016	2016	741	95	475

Източник: собствени проучвания на автора.



Фиг. 2. Ръст на цената на земеделската земя и рентата за периода 2005 - 2016 – второ землище

V. Заключение

В заключение ще направя сравнение между фактическите пазарни цени в двете землища (в общини Балчик и Генерал Тошево) към юли 2016 г., които са в рамките на 2200 - 2300 лева за декар, с изчислените индикативни стойности, които съответно са: 2123 и 2016 лева за декар. Близките стойности показват и доказват верността на горесизложената методика и избраните параметри при определяне на индикативната стойност на земеделската земя.

Използвани източници:

1. Българска народна банка. Лихвена статистика, лихвени проценти и обеми по нов бизнес по срочни депозити на сектори "Нефинансови предприятия" и "Домакинства" (http://pls.bnb.bg/bnb/dd/IR_NBO_TIME_DEP_NEW.nsf/fsWebIndexBG, 21.09.2016).
2. Бянов, С. Аренда и рента в земеделието и връзката им с цената на земеделската земя, 2012 (<http://private.ciab-bg.com/uploads/common/tf2qw4yrak371j59.pdf>, 30.09.2016).
3. Закон за арендата в земеделието. // ДВ, №82, 1996, изм. ДВ, №61, 2016.
4. Закон за данъците върху доходите на физическите лица. // ДВ, №95, 2011, изм. ДВ, № 95, 2015.
5. Закон за местните данъци и такси. // ДВ, №117, 1997, изм. ДВ, №74, 2016.

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

7. Международни стандарти за оценяване. Съвет за международни стандарти за оценяване, 2011 (<http://private.ciab-bg.com/uploads/common/961fh8s023zbyctd.pdf>, 30.09.2016).

8. Камара на независимите оценители в България. Протокол от Общо събрание от 25.01.2014 (<http://private.ciab-bg.com/uploads/common/s1kza8hpqtmfgrj.pdf>, 06.10.2016).

**RENT AND LEASE IN AGRICULTURE AND THEIR RELATION
TO THE VALUE OF THE AGRICULTURAL LAND. DYNAMICS
AND TRENDS IN THEIR DEVELOPMENT FOR 2005- 2016
IN TWO DOBRUDZHA REGION**

*Licensed appraiser Stefan Byanov
Member of Chamber of Independent Appraisers in Bulgaria*

Abstract: In the report, we will cover the concepts of rent and lease, according to the Bulgarian legislation and their growth factors- eurosubsidies and the growth in agricultural commodities prices. Relation between rent/lease and the value of the agricultural land. Dynamics and trends in their development for 2005- 2016 in two Dobrudzha regions.

Keywords: rent, lease, eurosubsidies, value, agricultural land.

THE LEASEHOLD OF LAND AS A FORM OF AGRICULTURAL LAND MANAGEMENT IN POLAND

Professor Maria Trojanek, Ph.D.

Poznan University of Economics and Business, Poland

Abstract: In this paper, we show the significance of land leasehold in structural and ownership transformations of agriculture in Poland. We discuss the importance of land leasehold as a tool of the agricultural policy, as well as the strong and weak points of this form of land trading. Next, we present the results of the process of privatisation and restructuring of state-owned agricultural land. We also discuss the evolution of the principles for setting lease rent rates. In the next part of this study, we point out the circumstances under which land leasehold in Poland has grown in popularity. We show the scale of changes in agricultural real estate trading in the years 1992-2014, taking particular account of the sale and lease of land. We have evaluated those changes in terms of structural and ownership transformations.

Keywords: land leasehold, lease rent, agricultural land (AL), structural and ownership transformations.

Introduction

The change of the system in Poland introduced after 1989, concerning the economy and government, launched the processes of structural and ownership transformations in the country's agriculture. Until 1989, there had been 1,666 state-run agricultural holdings (Pol. *Państwowe Gospodarstwo Rolne, PGR*), which covered 3,753 thousand hectares, accounting for 19% of agricultural land in Poland (Tańska-Hus 2000; Marks-Bielska, Kisiel, Damilczuk 2006). The introduction of free market principles, including: terminating state monopoly on prices for agricultural goods, limiting the preferential treatment of state-run holdings (PGRs), and introducing market-based interest rates on loans, resulted in the exacerbation of the economic and financial position and the loss of creditworthiness of many state-run agricultural holdings (in 1991, a half of all PGRs lost creditworthiness) (Tańska-Hus 2000).

Many hoped that it would be possible to better the economic and financial plight of holdings through the implementation of restructuring and privatisation processes. Those processes were launched and carried

on without having adopted a specific plan of structural and ownership transformations in agriculture, which subsequently resulted in a plethora of adverse phenomena in the social, economic and political spheres.

Polish agriculture has an unchallenged position in the structure of the EU agriculture (in 2013, 13% of all farms in the EU were in Poland, they used 8% of all the agricultural land across the EU, and employed 16% of the total number of the employed in the EU agriculture).

Family-run farms play the dominant role in the ownership structure of agricultural holdings.

In 1989, 76% of agricultural land was used by the private sector. In 1996, the figure was almost 93%, reaching 98.7% in 2014 (Sikorska 2015). In 2005, privately-owned holdings used 89.1% of agricultural land, and 90.9% in 2014. Table 1 presents changes to ownership structure.

Table 1

Agricultural land used by the private sector

year	Proportion of AL owned by:		The percentage of land at the disposal of individual holdings by the directions of use of			
	the private sector	including	arable land	permanent crops	permanent grassland	other
		individual holdings				
The total in the given group = 100						
2002	94.5	87.9	87.9	97.4	87.3	-
2005	95.8	88.1	87.4	97.7	89.5	-
2007	96.6	89.1	89.2	97.9	94	55.2
2010	96.3	88.1	89.8	97.7	93.9	54.4
2011	brd.	90	98.5	97.9	94.7	69.2
2012	96.5	89.3	89.6	98.2	94.8	61.6
2013	96.5	90.8	89.5	96.6	94.8	81.6
2014	98.2	90.9	89.7	98.2	94.9	78.4

Source: Sikorska 2015b.

Family farming is also the basis of the European Farming Model implemented under the EU Common Agricultural Policy. A report commissioned by the Committee for Agriculture and Rural Development distinguishes the following indicators of the family farming model in the EU (Davidova, Thompson 2014):

- ✓ a large proportion of family-run farms in the total number of holdings (85%); in agricultural land (68%), generating the total standard production (71%),

- ✓ family-run farms will remain the dominant type of holdings in terms of numbers, the total agricultural acreage and the scope of commercial production,

- ✓ the economic factor of the future changes in the agriculture sector is still the difference between revenues generated by family-run farms and the revenues of those employed in other sectors of the economy,

- ✓ concentration processes will continue and result in a decreased number of small holdings, with some of them going out of business outright.

The most important condition under which the European Farming Model can be implemented is the achievement of value-added production in agriculture and securing the revenues of those working in this sector at a level comparable to that achieved in non-agricultural sectors.

Unlike in most EU member states, the character of holdings acreage structure in Poland is considered unfavourable. According to the data from the Main Statistical Office, the average acreage of an individual agricultural holding in Poland increased from 6.7 ha in 1995 to 9.5 ha in 2013. Yet, it is still smaller than the average of EU member states (an average agricultural holding in Poland was considerably smaller than an average holding in the new EU member states (16 ha of AL), the so-called old EU member states (28 ha of AL)), and in particular, compared to the states that are rivals to the Polish agriculture in terms of the types of goods produced. In the acreage structure of agricultural holdings in Poland, small-acreage holdings (1-5 ha of AL) have too big a share (circa 53%). In 2013, they cultivated almost 13% of total agricultural land (16% in 2007). In the years 2002-2013, the number of small farms decreased considerably, from 1,147,000 to 773,000. In 2013, in turn,

agricultural holdings of 30 and more hectares accounted for as few as 5% of all farms (in the EU, this figure stood at 10.3%), while cultivating as much as 42% of agricultural land (66% in the EU) (Sikorska 2015).

We shall now consider the importance of land leasehold as one of the tools for structural and ownership transformation in agriculture.

1. Legal and economic aspects of land leasehold

The legal regulations of the rent and lease agreement, as an institution of the civil law, are comprised within the provisions of the Polish civil code (art. 659-709) (Act of 24 April 1964). Pursuant to article 693 of the Civil Code, by means of rent and lease agreement, the lessor (the owner) undertakes to lend to the leaseholder a property to use and derive benefits from it over a specified or non-specified period of time, and the leaseholder undertakes to pay the lessor the agreed rent. The leaseholder obtains the right to use the property, i.e. derive profits from using it, and is also obliged to keep the leased property in proper condition (e.g. carry out overhauls at own expense) and return the property after the lease period has come to an end in the condition as agreed in the contract.

The subject matter of a lease contract can be as follows: real estate, machinery, appliances, means of transport, and other assets. The most frequently leased type of asset is privately or publicly owned real estate.

The institution of lease is a form of exercising control over real estate known not only in Europe, but also in other continents (Brzeski and Miklaszewski, Mandell 2002, Needham 2002, Nystrom 2007, The Development Corporation Amsterdam). However, the scope of its application in trade or its detailed provisions differ and change over time. Most often, the issues which are resolved when entering into lease agreements are the following:

- ✓ ownership of buildings, or facilities developed by the lessor,
- ✓ duration of the agreement and the possibility of its extension,
- ✓ settlement of costs relating to the land development,
- ✓ the amount and update of lease rent rates,
- ✓ the basis for calculating lease rent,
- ✓ the possibility to purchase the land by the leaseholder,
- ✓ the possibility to sublease,
- ✓ the manner of developing the land,

✓ other arrangements, e.g. proper maintenance of the buildings and facilities situated on the plot, insurance of real estate, etc (Trojanek 2015).

The sources of potential problems concerning leasehold can be as follows (Nystrom 2007):

- ✓ the rates of lease do not follow market changes in land value,
- ✓ resistance on the part of leaseholders, brought about by changes in lease rates (Weiss 1971, Mandell 2001),
- ✓ the difficulties and costs concerning the valuation of and safeguarding the interests of the parties of a lease agreement,
- ✓ problems connected with the manner of setting lease rates (most often, they are estimate rather than market rates),
- ✓ common occurrence of individual negotiations instead of market-based or tender procedures,
- ✓ the costs of lease may exceed the cost of purchasing land,
- ✓ the owner derives no benefits in case the leaseholder uses the land uneconomically; the leaseholder defaults on paying the agreed lease rate.

Lease as a form of exercising control over land is used extensively in the agriculture of EU member states. The states of the “old” EU have deemed agricultural land lease as the most appropriate as regards the needs resulting from the social and economic demand (Majchrzak 2013; Tańska-Hus 2000).

Land lease is the prime way of extending the acreage of an agricultural holding. Larger acreage leads to increased production and higher revenues. At present, the share of leased land in the EU exceeds 40% on average, with the figure reaching more than 50% in England, France, the Netherlands and Italy (Lichorowicz 2010).

In the “old” member states, the share of leased agricultural land (in 2010) ranged from 18% (Ireland) to 75% (France). In the “new” member states, the figures range from 19% (Poland) to 88% (Slovakia).

In the “new” member states, with the exception of Poland and Lithuania, more than 50% of agricultural land is leased.

The importance of agricultural land lease in the EU agriculture is also reflected by the number of holdings that enter into land lease agreements. Across the EU, 2% to 94% of holdings lease agricultural land. The proportion of holdings leasing agricultural land in the overall

number of holdings is varied and ranges from 11% (Romania) to 62% (the Czech Republic) (Majchrzak 2013).

The principles of agricultural land lease are regulated by individual member states' provisions. Pursuant to Article 222 of the Treaty of Rome, land lease falls under the competence of domestic legislation of each particular state (Tańska-Hus 2000, Czechowski 2011). Within the west-European legislation, we can distinguish two models of lease contract formation¹:

1. a model by which the status of the lessor is particularly protected by virtue of law, and which covers all lessors and leaseholders (the model functions in, e.g., France, Italy, Belgium, Spain),

2. the liberal model, under which the provisions of a lease agreement are up to its parties (a model followed in, e.g., Germany, Denmark, or Austria).

The variety of the forms of agricultural lease in member states is also reflected, among other things, in: the manner of setting the lease rate (market-based rent rate, or set parametrically), the form of rent payment (cash or a part of the crops produced by the leaseholder), the duration of a lease contract (seasonal contracts covering one production cycle, those concerning the cultivation of one particular plant, and fixed-term contracts).

In Poland, legal regulations on agricultural land lease are covered by the Civil Code, as well as by the Act of 19 October 1991 on the Management of the Agricultural Property of the State Treasury (consolidated text, Journal of Laws of 2012, item 1187) and the Regulation of the Ministry of Agriculture and Rural Development of 14 January 2009 on the detailed rules of conducting tenders for real estate lease of the Agricultural Property Stock of the State Treasury (Journal of Laws of 2009, no. 17, item 93, as amended)².

In Poland, land leasehold, as a form of land use, has been used to a much lesser extent than in the other EU member states. During the post-war period it was marginal. Until 1990, the share of leased agricultural land did not exceed 4% (Tańska-Hus 2000).

Such a state of affairs changed with the establishment of the Agricultural Property Agency of the State Treasury (Act of 19 October 1991 on the Management of the Agricultural Property of the State Treasury, hereinafter the Act), which aimed at taking over the state-

owned agricultural property (along with its liabilities), restructuring, as well as managing that property³. One of the forms of management as provided for in the Act, other than sale, contribution-in-kind to a company, administering, transferring into management, is leasehold. Since 1992, the Agricultural Property Agency of the State Treasury has taken over land from various sources (the property of state-run agricultural holdings, the land of the State Fund for Land, as well as agricultural property owned by the State Treasury), including 4,739,300 hectares of land formerly belonging mostly (80%) to the former state-run agricultural holdings. Until 31 December 2014, 2,608,500 hectares had been sold, and 1,089,400 hectares had remained leased (about 21% of land of in the Stock of the Agricultural Property of the State Treasury) (Report 2015).

2. The principles of agricultural land lease

Agricultural land lease from the Stock of the Agricultural Property of the State Treasury is usually conducted by means of public tender conducted under the regulations of the Act on the Management of Agricultural Property of the State Treasury and the implementing provisions of the Ministry of Agriculture and Rural Development. The purpose of a tender is to select a tenderer/leaseholder that offers the best financial conditions.

The prime form of real estate lease is open oral tender⁴.

The participants of a tender are persons who have lodged a security deposit within a specified time and in a specified manner. The Agricultural Property Agency has the right, in cases justified by economic matters, to appoint the leaseholder by means of an open written tender. This type of tender is carried out for properties that are organised economically. When selecting the leaseholder, the Agency considers rent rate and some other criteria, such as a guarantee that the holding will be managed properly. Another type of tender is restricted tender involving groups of entities as specified in the Act (art. 29, item 3b), namely:

✓ natural persons who intend to establish or extend a family-run farm, who are:

1) farmers that own an agricultural holding in a commune in which the property put out to tender is located,

- 2) the staff of the liquidated state-run agricultural holdings,
- 3) farmers who, after 31 December 1991, sold their real estate intended for indispensable public purposes to the State Treasury,
- 4) members of agricultural production cooperatives put in liquidation or receivership,
 - ✓ persons eligible for the agricultural settlement programme,
 - ✓ repatriates within the meaning of the provisions of the act on Polish citizenship,
 - ✓ partnerships established by the staff of the liquidated state-run agricultural holdings.

Land lease contracts ought to be concluded for a fixed period of time. The duration of a contract depends on the nature of a property and its allocation (agricultural developed or undeveloped land, for the development and utilisation of wind farms, or aggregates exploitation). Land lease contracts are concluded for the period of maximum six years, but in some cases, the contract duration can be extended to ten years, after obtaining consent of the Chairman of the Agricultural Property Agency.

Another aspect of land lease contract is the establishment of rent rates. Under a lease contract, rent is defined as an amount of cash or a cash equivalent to a specified amount of wheat. During the duration of the contract, rent is subject to indexation with procurement prices of basic agricultural goods. Since 1 September 2006, agricultural land lease rent has been set at the level of average rent rates obtained in tenders in the foregoing year.

Due to a significant decrease in the leased land area (in 1995 the figure stood at 915,000 hectares, and only 578,000 hectares in the years 2001-2005), often with the hammer price several times higher than the average rate, it was hard to set a reliable rent rate.

Since 10 September 2012, new principles of setting the average lease rent rate have been in force. It was assumed that the starting rent rate ought to depend on the average prices of one hectare of land. In terms of agricultural land, this rent is set taking account of the type of land, soil class, and tax region.

The lease rent rate was set as 2.81% of average land price in a given district (Pol. *powiat*) or commune (Pol. *gmina*). The rent rate also depends on the average price of one decitonne (1 dt) of wheat over the

past three years, preceding the year for which rent rate is set. Average rate of rent for one hectare, expressed in decitonnes of wheat, is set using the following formula:

$$\frac{C_z * 2,81\%}{C_p}$$

where: S- average lease rent rate, expressed in decitonnes of wheat,
 C_z - average price at which land owned by the Agricultural Property Agency is sold,
 C_p - average wheat price (set annually as a three-year average)

New rent rates (for each subsequent year) are set by multiplying the calculated average rent rate expressed in dt for one hectare by base rates.

Table 2

Base rates for setting lease rent rates for one hectare of arable land

Tax region	Rent rate for one hectare of arable land of class:						
	I	II	IIIa	IIIb	IVa	IVb	V
I	2.43	1.95	1.62	1.38	1.10	0.81	0.29
II	2.14	1.62	1.33	1.14	1.00	0.67	0.24
III	1.90	1.43	1.10	1.00	0.81	0.62	0.19
IV	1.52	1.29	1.00	0.86	0.62	0.52	0.10

Source: Regulation of the Ministry of Agriculture and Rural Development of 21May 2009.

The rates which were calculated using the average land price in the years 2010-2012 had been in force until March 2014. The legislator also provided for a decrease in the rent rate, at leaseholder's request (e.g. in case of loss of crops due to drought).

- 1) The evaluation of the lease rent rate is conducted in two cases:
- 2) when the contract duration period is extended,
- 3) after each ten (or six) years of lease.

The land rent rates are set taking account of the afore-described principles (on the basis of a database comprising rent rates taking account of particular types and classes of arable land, separately for each county and commune). The possibility to increase the rent rate after each ten (or six) years follows from the provisions of the given contract. The

lessor can increase the rent rate once only, after each ten (or six) years, by no more than 50% of the previous rate.

The above presented solutions concern the lease of land from the Agricultural Property Agency of the State Treasury. In Poland, beside the state-owned land lease, there is also the market of privately-owned land lease (neighbour leaseholds). In case of the land lease from individual farmers, informal contracts prevail. They are renewed on an annual basis, therefore it is difficult to assess the size of that market.

The lease rent rates on the neighbour leaseholds are negotiated, and take different forms: cash, services, an equivalent of the agricultural tax, and sometimes they are goods. Until 1990, the reasons for leasing land were mainly random events or one's family's difficult social position, while at present the increased interest in land lease has economic grounds (land lease boosts revenues due to the extended acreage of the holding) (Tańska-Hus 2000, Sikorska 2015).

3. The importance of leasehold in the structural and ownership transformations in agriculture

One of the main forms of structural and ownership transformations in agriculture, apart from sale, is land leasehold. In the years 1992-1997 (as of 31 December 1997), the share of land sold in the Stock of the Agricultural Property Agency of the State Treasury (12.7%) was by far smaller than the share of land in leasehold (62.9%) (Tańska-Hus 2000). Such a state of affairs was partly the result of the lack of capital on the part of potential buyers, and partly a result of the pursued lending policy, which consequently translated into smaller demand. 1996 saw a significant increase in sales (from 115,400 hectares in 1995 to 192,600 hectares). It was the result of changes in the system of subsidised loans, and also of leaseholders' increased interest in purchasing land under pre-emption.

It is worth noting that 1995 is marked as the year with the biggest number of sale transactions (see: Figure 1).

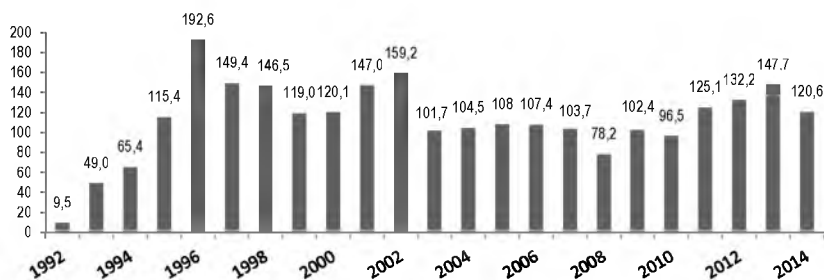


Figure 1. Land sales in the Agricultural Property Stock of the State Treasury in the years 1992-2014 (in thousands of hectares)

Source: The report on the operations of the Agricultural Property Agency in the Agricultural Property Stock of the State Treasury in 2014, 2015.

Between 1992 and 2014, the Agricultural Property Agency sold approximately 55% of the land in the Stock (2,608,500 hectares), with the biggest sales dynamics (the foregoing year-100%) taking place in the subsequent years of the 1992-1996 period. Of the total number (291,900) of the concluded sale contracts during that period, almost a half (130,527) concerned properties of no more than one hectare, with properties of no more than five hectares accounting for 76.6%.

It follows it was the properties of relatively small acreage that were the subject of sale.

Table 3

The number of concluded contracts for the purchase of real estate in the Stock of the Agricultural Property Agency of the State Treasury by land area groups

Specification	by 31 December 2014		
	total	of which	
		natural persons	legal persons
Acreage group in hectares			
under 1.00	130,527	128,660	1,867
1.01-1.99	46,405	45,612	793
2.00-4.99	44,331	43,249	1,082
5.00-9.99	24,541	23,692	849
10.00-19.99	19 500	18,561	936
20.00-49.99	20,474	18,599	1,875

50.00-99.99	2,973	2,563	410
100.00-499.99	2,864	2,057	807
500.00-999.99	293	142	151
1000.00 and more	37	12	25
TOTAL	291,945	283,147	8,798
of which under 99.99	288,751	280,936	7,815
100.00 and more	3,194	2,211	983

Source: The report on the operations of the Agricultural Property Agency in the Agricultural Property Stock of the State Treasury in 2014, 2015.

The purchasers of real estate in the Stock of the Agricultural Property Agency of the State Treasury are primarily natural persons (97% of the total number of purchasers), approx. 81% of the sold Stock land). In sale contracts for agricultural land in the subsequent years of the 1992-2014 period, average prices show an upward trend. In 1992, the average price for one hectare of land sold from the Stock stood at 500 zlotys, reaching 25,592 zlotys in 2014.

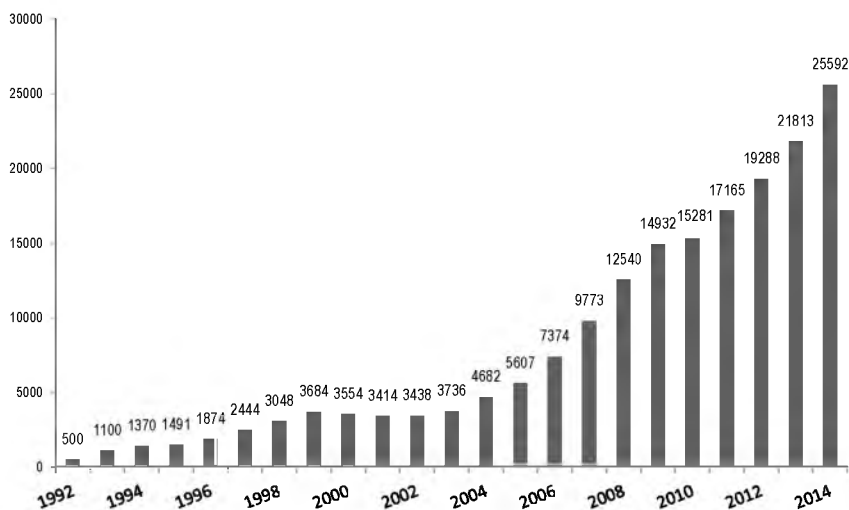


Figure 2. Prices for one hectare of agricultural land in the Stock of the Agency in Polish Zloty

Source: The report on the operations of the Agricultural Property Agency in the Agricultural Property Stock of the State Treasury in 2014, 2015.

After 2004, we can see a marked increase in prices obtained by the Agency as shown by the changes in transaction prices in subsequent years. The differences between the prices of one hectare of land in subsequent years are presented in Figure 3.

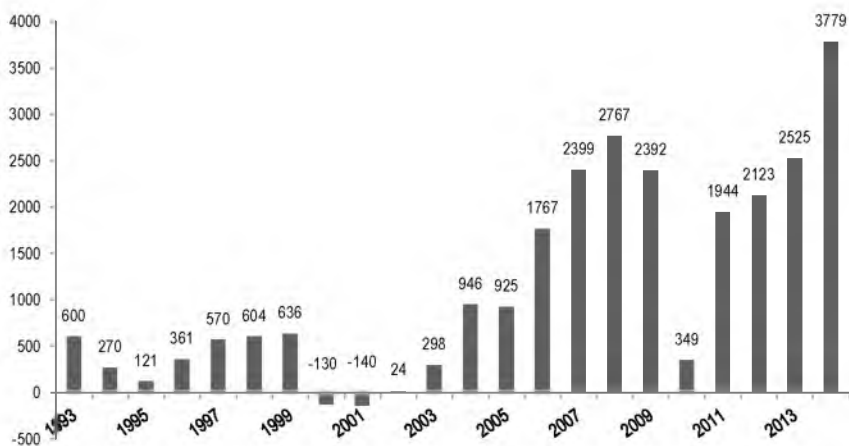


Figure 3. The differences between prices of one hectare of agricultural land.

Source: author's own work on the basis of the report on the operations of the Agricultural Property Agency in the Agricultural Property Stock of the State Treasury in 2014, 2015

Prices of agricultural land also grew in the trading conducted by farmers. The level of prices for one hectare of land in private trading is shown in Figure 4.

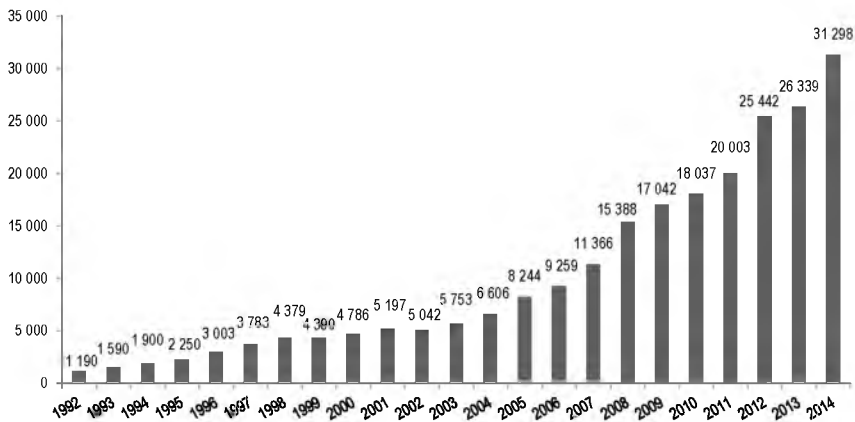


Figure 4. Prices of one hectare of arable land in the trading conducted by farmers, in Polish zlotys

Source: The report on the operations of the Agricultural Property Agency in the Agricultural Property Stock of the State Treasury in 2014, 2015.

As we can see in the figures, transactional prices for one hectare of land in private trading were higher than the prices obtained from the sale of land in the Stock of the Agricultural Property Agency.

Another form of providing land is leasehold. Agricultural land leasehold is becoming increasingly popular due to the following benefits (Laskowska 2011; Góral, Kulawik, Majchrzak 2013):

1) Leaseholders can conduct agricultural activity under the Joint Agricultural Policy programme, on similar terms as owners of agricultural property,

2) Land leasehold makes it possible to extend the holding's acreage, or start a new one, without having the capital necessary to purchase the land. The extended acreage of the farm contributes to increasing agricultural production, more efficient use of other production factors, and maximising profits,

3) changes in the economic and legal environment, including the privatisation and restructuring of the agricultural property of the State Treasury, the marketisation of real estate trading, launching subsidised loans for farmers,

4) Poland's accession to the EU and the integration of agriculture

into the Union law system, covering Poland by the Common Agricultural Policy, the opening up of the EU agricultural market, and the launch of substantial subsidies,

5) agricultural land is attractive to potential investors due to the expected increase in its prices, and because the purpose of its allocation can be changed quite easily. Most attractive is agricultural land close the limits of big cities. As investors face increasingly limited investment opportunities as for other financial instruments, land purchase appears to present low risk,

6) some other premises, such as the possibility of buying insurance in the Agricultural Social Insurance Fund, low taxes, and agricultural land can be used to insure oneself against claims.

At the end of 2014, 1,089,400 hectares of land in the Stock of the Agricultural Property Agency of the State Treasury were leased. The APA entered into 321,917 leasehold contracts (from 1992 to 31 December 2014). Most of these were contracts for land leasehold by natural persons. The majority of contracts concerned leasehold of small acreage (the share of leasehold contracts for real estate of maximum size of one hectare was 44%). Figure 5 shows the leased area of agricultural land in the subsequent years of the analysed period.

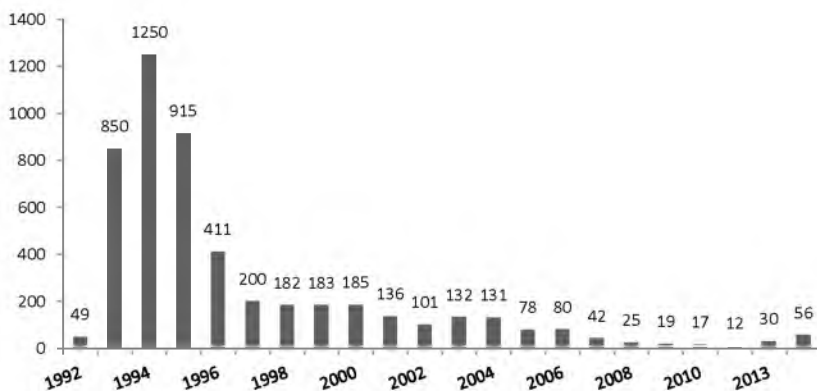


Figure 5. The area of the leased land in the Stock of the Agricultural Property Agency of the State Treasury in the years 1992-2014 in thousands of hectares

Source: The report on the operations of the Agricultural Property Agency in the Agricultural Property Stock of the State Treasury in 2014, 2015.

Relatively, most land was leased in the years 1993-1996 (3,475,000 hectares since 1992). On 31 December 2014, 1,089,400 hectares were in leasehold in the Stock of the APA, which accounted 22.97% of land acquired into the Stock⁵.

The rate of rent, as we said before, was usually established by means of tender and defined with natural measures (typically, in decitonnes of wheat), with settlements in cash. The average rent rates for land leasehold in the analysed period are shown in Figure 6.

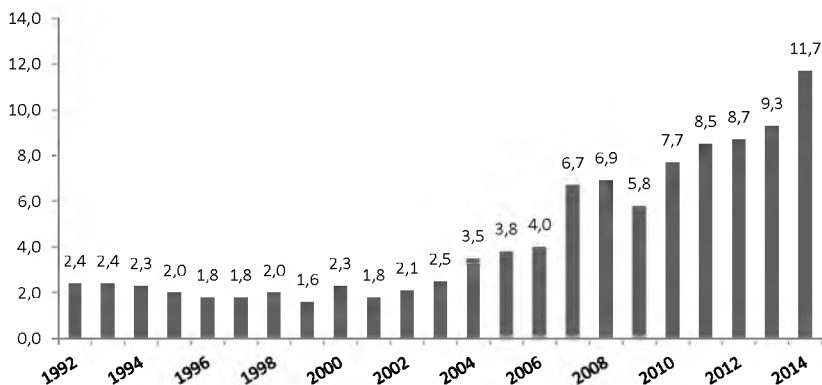


Figure 6. Average rent rates of the leasehold of one hectare of arable land in the Stock (in dt of wheat)

Source: The report on the operations of the Agricultural Property Agency in the Agricultural Property Stock of the State Treasury in 2014, 2015.

By 2002, the lease rent rates for one hectare of land ranged from 2.4 dt (in 1992) to 2.1 dt (in 2002). As we can see, the rent rates rocketed after 2004. In 2014, the rate stood at 11.7 dt compared to 3.8 in 2004. They are rent rates obtained in tenders conducted in particular years and concerning new lease contracts. As the volume of area being leased in the recent years fell dramatically, the increase in rent rates in the new contracts has little impact on the changes of the average rates of the pending lease contracts (in 2013, the average rent rate for one hectare of the leased land in the Stock stood at 3.5 dt, and in 2014 the figure rose to 3.9 dt).

Conclusions

As we can see, agricultural land leasehold is an important form of managing this resource across the European Union. Agricultural land leasehold in Poland is not as popular as in most other EU member states, but it is becoming increasingly popular all the same (an increase from 4% in 1990 to 22% in 2014). The principal share of the demand for agricultural land in Poland is generated by holdings that pursue to extend their acreage. With growing land prices (after Poland's accession to the EU, the price of state-owned agricultural land increased more than six-fold, and almost 5.5 times in the case of privately owned land), leasehold is often the only way to extend one's holding. An increase in the popularity of leasehold results, among other things, from the fact that leaseholders can conduct agricultural activity under the Common Agricultural Policy under similar principles as the owners of holdings.

There is no doubt that the leaseholder of agricultural land, by improving the acreage structure of holdings, contributes to the desired agrarian structure. In Poland, individual farming still has the dominant position. In the years 2002-2013, the number of holdings grew significantly. There was a rise in the number of holdings of 30-50 hectares during that period, which is a sign of the optimisation of agricultural structures. The favourable transformations in the size structure of agricultural holdings (even though the average acreage of a farm in Poland is still below the EU average) are accompanied by the adverse phenomenon of growing off-set (i.e. land broken up into several bits). In 2002, for example, the number of farms made up of ten and more plots of land was 114,500, and by 2010, the figure had grown to 221,900.

The proportion of farms with a single plot decreased from 24.9% in 2002 to 12.9% in 2010, while the share of farms made up of more than four plots grew considerably (from 36.6% to 54.7%).

Leasehold enables boosting production levels without having to incur high costs of land purchase. Agricultural land leasehold contributes to more efficient agricultural production. It is also perceived as a legal instrument that stimulates transformations in the acreage structure of agricultural holdings. Thus, agricultural land leasehold in Poland plays an important role in the processes of adapting Polish agriculture to the ongoing transformations in the overall economy.

Notes:

1. The ongoing changes in leasehold legal regulations receive a lot of attention in the literature (Marks-Bielska, Kisiel, Danilczuk 2006; Czechowski 2011). Furthermore, bearing in mind the scope of this study, in the next part we shall present the importance of agricultural land leasehold during the process of structural and ownership transformations in Poland.

2. Legal status of 30 April 2016.

3. In 2003, the name Agricultural Property Agency of the State Treasury (Pol. *Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa*) was changed into Agricultural Property Agency (Pol. *Agencja Nieruchomości Rolnych*).

4. This study, as mentioned before, is based on the legal status as of 31 December 2014. It is worth adding that at present, leasehold rent rates are set in accordance with the regulation of the Ministry of Agriculture and Rural Development on setting leasehold rent rates of property in the Stock of the Agricultural Property Agency of the State Treasury (Regulation of the Ministry of Agriculture and Rural Development on setting leasehold rent rates of property in the Stock of the Agricultural Property Agency of the State Treasury, Journal of Laws 2016, pos. 1186). The basic forms of managing a property are: open oral tenders, addressed at farmers, following a favourable opinion of the Social Council (an advisory body to the director of an APA branch), and written tenders. The criteria of leasehold selection are as follows:

- ✓ the distance of the bidder's farm from the leased property (the further the farm, the fewer points),
- ✓ the acreage of the farm acquired or leased from the Agricultural Property Agency (the bigger the farm, the fewer points),
- ✓ intensity of livestock production (the higher, the more points),
- ✓ the acreage of agricultural land (the bigger, the fewer points)
- ✓ the age of the bidder (a young farmer will obtain extra points).

5. The difference in the acreage of land in leasehold and the acreage of leased land follows from the fact that lease contracts are concluded for a specified time. On contract termination, they "return" to the Stock.

References:

1. Brzeski W., Miklaszewski P., Użytkowanie wieczyste w gospodarkach rynkowych. Raport dla Ministerstwa Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa, <http://ein-epi.eu/wp-content/uploads/2014/01/1996-zczyt-wiecz-rap.pdf> (access:02.04.2014).
2. Czechowski P.(red.), 2011, Prawo rolne, LexisNexis, Warsaw.
3. Davidova S., Thompson K. J., 2014, Family Farming in the Enlarged EU Concepts, Challenges and Prospects, 142 Seminar, IER i GŻ, electronic version.
4. Góral J., Kulawik J., Problem kapitalizacji subsydiów w rolnictwie.
5. Laskowska E., 2011, Inwestowanie na rynku gruntów rolnych w Polsce, Roczniki Nauk Rolniczych, series G.T. 98, bul. 3, 2011, Warsaw.
6. Lichorowicz 2010, Potrzeba prawnego uregulowania dzierżawy rolnej w Polsce (na podstawie doświadczeń Unii Europejskiej. Przegląd Prawa Rolnego, no. 2(7)).
7. Majchrzak A., Rola dzierżawy gruntów rolnych w kształtowaniu struktury agrarnej Polski na tle państw członkowskich w UE (in:): Problemy drobnych gospodarstw rolnych, no. 2/2013.
8. Markus-Bielska R., Kisiel R., Danilczuk G., 2006, Dzierżawa jako podstawowa forma zagospodarowania popegerowowskiego mienia, Olsztyn.
9. Mandell S., 2001, Ground Leases and Local Property Taxes, Department of Real Estate and Construction Management, Royal Institute of Technology, Stockholm.
10. Mandell S., 2002, Lessor and Lessee Perspectives on Ground Lease Pricing, Journal of Property Research, vol. 19, issue 2.
11. Needham B., 2002, One Hundred Years of Public Land leasing in the Netherlands, Workshop The International Experience in Leasing Public Land, 1-2 June 2000, Lincoln Institute, Cambridge Massachusetts.
12. Nystrom S.L., 2007, Risk and Time in Land Lease Economy, XXX FIG General Assembly, Hong Kong, https://www.fig.net/pub.fig2007/papers/ts_lc/ts01c_01_nystrom_1415.pdf (access: 12.01.2014).
13. The report on the operations of the Agricultural Property Agency in the Agricultural Property Stock of the State Treasury, Warsaw 2015.
14. The regulation of the Ministry of Agriculture and Rural Development of 21 May 2009 on the mode of setting lease rent rates in agreements concluded with companies without a tender procedure
15. Sikorska A., 2015a, Rynek ziemi rolniczej, JER i GŻ, wersja elektroniczna.

16. Sikorska A. (red.), 2015b, Kierunki przeobrażeń strukturalnych oraz uwarunkowania rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warsaw.

17. Tańska-Hus, 2000, Dzierżawa rolnictwa jako instrument przekształceń strukturalnych w rolnictwie, Wrocław.

18. The Development Corporation Amsterdam.

19. Trojanek M., 2015, Gospodarowanie nieruchomościami w gminach w aspekcie ich dochodowości, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

20. The Act of 23 April 1964 – Civil Code, Journal of Laws 1964 no. 16, item 93.

21. The Act of 19 October 1991 on the Management of the Agricultural Property of the State Treasury (consolidated text, Journal of Laws of 2012, item 1187).

АКТУАЛНИ АСПЕКТИ НА ОЦЕНКИТЕ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ ЗА ЦЕЛИТЕ НА ФИНАНСОВАТА ОТЧЕТНОСТ

Проф. д-р Надя Костова
Икономически университет – Варна

Резюме: Оценяването на недвижимите имоти на предприятието за целите на финансовата отчетност предполага познаване както на счетоводната, така и на оценителската нормативна уредба. То се извършва в условията на взаимовръзка на класификацията на недвижимите имоти с конкретните оперативни цели на предприятието, с условията на оценяване и с приложимата оценъчна база.

Ключови думи: недвижими имоти, счетоводни оценки, оценъчни бази, подходи за оценяване.

Оценителската практика използва различни оценъчни подходи в зависимост от редица фактори. Най-важният от тези фактори е предназначението на оценките. В случаите, когато оценката е за целите на финансовата отчетност, оценителите трябва да се съобразят, както с нормативната уредба, касаеща оценяването така и със счетоводната нормативна уредба. Сравнителната характеристика на приложимата счетоводна и оценителска нормативна уредба сочи, че те са недостатъчно хармонизирани помежду си (Костова, 2013, стр.22-37). Това води до много дискусии по отношение на оценяването. Затова настоящият доклад цели на база дефинирането и характеризирането на недвижимите имоти като обект на финансово отчитане, да представи някои концептуални въпроси за взаимовръзката на оценяването им за целите на финансовата отчетност с условията на оценяване, с приложимите оценъчни бази и подходи на оценяване, които да подпомогнат работата на оценителите.

В практиката на България са приложими Международни стандарти за оценяване (МСО). В изпълнение на изискването за съответствие с целта на оценката, МСО 101 Обхват на оценката регламентира в оценката задължително да се посочват приложимите стандарти за финансово отчитане и конкретната счетоводна цел, за която е необходима оценката. При оценяването на имоти, ЕПО 1 Оценка за целите на финансовата отчетност препоръчва оценители-

те да вземат предвид четири изходни положения: националните/международните счетоводни стандарти; стратегията на предприятието; оперативната цел и произтичащата класификация на оценявания имот.

На база посоченото, би могло да се каже, че когато обект на оценяване са недвижимите имоти на едно предприятие, трябва да се има предвид тяхното дефиниране и характеризиране според приложимата финансова отчетност. Водещи в това отношение са две различни **концепции: икономическа и юридическа** (Пятов, 2009, стр.85-86). Икономическата обвързва недвижимите имоти с ползите, които носят за предприятието, а юридическата - със собствеността и контрола върху тях. Освен това, основното изходно положение за оценителя следва да бъде и обстоятелството дали тяхната стойност 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 им. Това от своя страна предполага и адекватно класифициране на недвижимите имоти като обект на оценка, имайки предвид принципното **класифициране на активите на текущи и нетекущи** (често в литературата и практиката като идентични се употребяват понятията дълготрайни и краткотрайни).

При оценяването на недвижими имоти, в ползрението на оценителя трябва да бъде и обстоятелството – дали в зависимост от характера на използваната информация, **оценката се проявява като точна или приблизителна**. Счетоводната приблизителна оценка изключва качеството „точност“ на финансовата информация, независимо, че „субективната“ преценка на оценителя винаги следва да се базира на мотивирано съображение за измерване на стойността, така както изисква §86 на Концептуалната рамка на МСС.

Друг спомагателен критерий за разграничаване на счетоводната оценка на недвижимите имоти е моментът на нейното определяне/възникване. В зависимост от този момент, тя се проявява като: **първоначална** - при признаване (заприхождаване) на недвижимия имот, и **последваща** – при неговото преоценяване и обезценяване.

В Общата концептуална рамка за финансово отчитане 2010 г. на Съвета за Международни счетоводни стандарти (СМСС) е дадена характеристика на процеса на оценяване като е акцентирано на това,

че той включва избор на **оценъчни бази** поотделно или в различни комбинации и като такива се посочват: **историческата цена; текущата стойност; реализуемата стойност и сегашната стойност.** В Общите разпоредби към НСС (в сила от 01.01.2016 г.) са конкретизирани три оценъчни бази – **цена на придобиване, себестойност и справедлива стойност.** Извън тях в някои счетоводни стандарти са регламентирани допълнителни оценъчни бази. В § 118 на МСС 1 Представяне на финансовите отчети са добавени **справедлива стойност и възстановима стойност,** а в § 25.3. на СС1 - Представяне на финансовите отчети - **възстановима стойност и нетна реализируема стойност.** Сравнителната характеристика води до заключението, че на практика предложените в МСС и в НСС оценъчни бази почти се припокриват.

Изключително важно е оценителят да познава задълбочено характеристиките и приложимостта на оценъчните бази.

Историческата цена (модел на цената на придобиване) е най-консервативна оценъчна база и се счита, че реално отразява на стопанските факти, явления и процеси. При тази оценъчна база, наричана още „хронологична” (§118 от МСС 1 след изменението с Регламент (ЕО) № 2406/2015) се използва цената на придобиване, която според чл. 26, ал. 1, т. 9 от новия Закон за счетоводството може да е покупна цена или себестойност, или определена по друг метод, когато това се изисква в приложимите счетоводни стандарти. Дефиницията в §100 на Общите положения към МСС не се различава от използваната в НСС, но акцентира на това, че в определени ситуации справедливата стойност може да бъде цена на придобиване.

При модела на **текущата стойност**, отчетните обекти се представят по текущи оценки, които отразяват влиянието върху тях на фактора време и проявлението на инфлационни процеси. Към момента на придобиване, тази оценка съвпада по време с използването на оценъчна база „историческа цена”. След този момент обаче, в хода на употребата на актива, влиянието на фактора време се проявява, но при използване на модела на „текущата стойност” не се извършва т. нар. „промяна в счетоводната приблизителна оценка“, а се прилагат разпоредбите на МСС/СС 36 - Обезценка на активи, което предполага периодично обезценяване на

активите (при наличие на условия за обезценка). Това от своя страна е обвързано с определяне на **възстановимата им стойност**.

В основата на **възстановимата стойност** (наричана още възстановителна) стои допускането, че активите ще бъдат възстановени, но понякога на практика това не се случва, поради което в този смисъл и тази оценка притежава недостатък. Възстановимата стойност се получава при сравняването на **нетната реализируема стойност (нетната продажна цена)** и **стойността в употреба** на съответния отчетен обект и ако е по-ниска от тях, то по-високата от последните две се приема за оценъчна база. Това същевременно може да се посочи и като недостатък на възстановимата стойност, тъй като и двете оценки, на които се основава предполагат висока хипотетичност.

Нетната реализируема стойност изразява сумата пари, които биха могли да се получат в момента, ако активът се продаде в пряка сделка между информирани и желаещи осъществяването ѝ купувач и продавач в нормалния ход на стопанската дейност, след приспадане на предполагаемите разходи за продажба. В основата на тази оценка стои допускането, че съществува пазар към датата на която активите трябва да се оценяват. Следователно като недостатък на подхода може да се посочи отсъствието на пазар за някои активи, имащи специфично проявление, както и липса на пазар на активи, които изпълняват сходни функции (Beaver, Demski, 1979, p. 38-47).

Настоящата стойност (стойност в употреба) измерва сегашната стойност на прогнозираните нетни парични потоци, които се очаква да се получат при непрекъснатото използване на даден актив и при освобождаването му в края на срока на използването му. Положителна черта на тази оценка е възможността активът да бъде оценен в условията на неговото използване, но това може да се представи и като отрицателен момент, в случаите когато предприятието не продължи използването на актива в дейността си. Освен това при дисконтирането на паричните потоци съществува затруднение в определянето и използването на дисконтовите фактори, а от там и на настоящата стойност (Филипова, 2008, стр.7-11).

Наличието на горепосочените недостатъци на съществуващите модели за оценка доведе до развитието на концепцията за **справедливата стойност**. Оценка по справедлива стойност също

биват оспорвани затова, че макар и косвено обслужват интереси по разпределянето на печалбата (Ришар, 2007, стр.22-29). В някои счетоводни стандарти са възприети правила за оценяване по справедлива стойност. Обследването на съдържанието на тези стандарти води до заключението, че въпросът за използването на справедливата стойност в отделните стандарти не е уреден по идентичен начин (Костова, 2013, стр.137-138). Съветът по МСС преразглежда базата за оценяване на справедливата стойност с цел създаване на единни изходни положения при измерването ѝ и през май 2011 г. публикува **МСФО 13 Оценка по справедлива стойност**. Определението в него за справедлива стойност е като продажна цена на една действителна или хипотетична сделка между независими лица при определени пазарни условия. Тя следва да се оценява на базата на пазарни критерии, а не според спецификата на отделното предприятие. За някои активи и пасиви може да се наблюдават пазарни сделки или да има пазарна информация, а за други - да не са налични, но независимо от това и в двата случая се извършва оценяване по справедлива стойност на основата на допускания и хипотези. Една от тях е свързана с концепцията за „най-доброто използване“. По отношение на недвижимите имоти, „най-доброто използване“ означава използването на актива да е физически възможно (на база физическите характеристики на имота), правно допустимо (вземат се под внимание правните ограничения върху използването му) и финансово осъществимо (предполага се, че недвижимият имот ще генерира достатъчен доход).

От гледна точка на изискванията за съпоставимост като качествена характеристика, МСФО 13 регламентира 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 в годишните финансови отчети на предприятието.

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 котиранияте цени, които могат 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. Следователно източниците на информация за оценка по справедлива стойност са вътрешни и външни. Външните отразяват предположенията на пазарните участници. За разлика от тях, вътрешните се базират на собствените преценки на ръководството на предприятието (респективно на оценителя) за предположенията, които биха използвали пазарните участници.

При оценяването на недвижими имоти следва да се вземат под внимание не само базите на стойността според финансовата отчетност, но и базите, регламентирани в МСО. Според параграф 28 от **Рамката на МСО, базата на стойността** може да попада в една от следните три основни категории: **пазарна, инвестиционна и специалната, справедлива стойност.**

Според Рамката на МСО, **пазарната стойност** е оценената сума, срещу която даден актив може да смени собственика си 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. Пазарната стойност би могла да се определи само при наличие на четири условия за “равновесна сделка” (Merger, 1999, р. 126) касаещи: конкурентоспособен пазар; двете страни в сделката; срокът на експониране на обекта и формата на разплащане (Hitchner, 2003, р. 76).

На база посоченото може да се обобщи, че същността на справедливата стойност по смисъла на приложимите счетоводни стандарти (МСС или НСС) е различно понятие от справедливата стойност, дефинирана в оценителските стандарти (МСО или ЕСО). Съветът по международни стандарти за оценяване счита, че дефинициите на справедлива стойност в МСС като цяло съответстват на пазарна стойност по смисъла на МСО.

При оценката за целите на финансовото отчитане, в съответствие с МСО 101 Обхват на оценката, ясно трябва да се посочи конкретната база на стойността. В случая, тъй като предназначението на оценката е за конкретни цели, **основното допускане за базата на**

стойността трябва да бъде съобразено с използваните в счетоводните стандарти бази за оценки. Отделно от това оценителят прави подходящи **типични и специални допускания**. По отношение на специалните допускания, МСО 300 Оценки за целите на финансовата отчетност препоръчва, че не е подходящо оценки за целите на финансовите отчети, да се изготвят въз основа на специални допускания.

Изхождайки от обстоятелството, че активите и пасивите се класифицират на текущи и нетекущи, следва да се посочат и направените **допълнителни допускания** според предназначението и класификацията на актива. Освен това, тъй като финансовите отчети се изготвят при **допускането за действащо предприятие** е удачно да се приеме допускането, че недвижимият имот ще продължи да се използва като част от дейността, в чийто състав е включен. При противоположното допускане е необходимо да се вземе предвид сумата, която може да бъде възстановена от продажбата на недвижимия имот или от неговото извеждане от експлоатация.

Важно място в оценителската практика заема и познаването на същността, предимствата и недостатъците на отделните подходи за оценяване. Прави впечатление, че в различните публикации **не е налице единство в употребата на понятията „подход“, „метод“ и „техника“ на оценяване**. Оценката на даден обект е съпроводена с избор между тях. Обзорът на изведените такива в специализираната литература сочи, че е налице голямо разнообразие. Независимо от различията между отделните класификации (Валдайцев, 2002, стр. 105-298), (Уест, Джонс, 2003, с. 115-332) и дори в техните наименования, многообразието от подходи и методи обичайно се свежда до три основни подхода, дефинирани и в Рамката на МСО: **разходен подход** - подход на база на активите; **доходен подход** - подход на база на доходите (приходен подход); **пазарен подход** - подход на база на пазарните сравнения (сравнителен подход). Те са базирани върху три икономически принципа: на заместване, на очаквани ползи или на равновесие на цените (Business Valuation Standards). Решението за използването на конкретни подходи и техники на оценяване е на оценителя, но считаме, че изборът им е продиктуван от три предпоставки:

- от приетата база на стойността, която от своя страна зависи

от целта на оценката;

- от наличието на подходяща информация;
- от квалификацията и способностите на независимия оценител.

Всичко изложено до тук навежда на мисълта, че задачата в оценяването е да се познава широкото поле на оценките, поради което в следващата таблица е направен опит за концептуално представяне на оценяването на недвижими имоти, като е потърсена взаимовръзката на конкретните цели, условията на оценяване, приложимата оценъчна база съгласно финансовата отчетност и възможния подход на оценяване по смисъла на МСО:

Таблица 1

Представяне на недвижимите имоти като обект на отчитане и оценяване	Вид оценка	Необходимост от оценяване по:	Приложими счетоводни стандарти	Приложим подход за оценяване по смисъла на МСО
1. Като дълготрайни материални активи (ДМА), отчитани по цена на придобиване	последваща - по цена на придобиване, намалена с начислената амортизация и загуба от обезценка	възстановима стойност равна на по-високата между нетната реализируема стойност и стойността в употреба (сегашна стойност)	СС 16, СС 36 или МСС16, МСС 36	<ul style="list-style-type: none"> •пазарен •доходен
2. Като ДМА отчитани по справедлива стойност: <ul style="list-style-type: none"> • в резултат на прилагане на алтернативния подход за последващи оценки • в резултат на придобиване при бизнескомбинация 	последваща първоначална	справедлива стойност справедлива стойност	МСС16, МСФО 13 СС 22 или МСФО3, МСФО 13	<ul style="list-style-type: none"> •пазарен •доходен •разходен <ul style="list-style-type: none"> •пазарен •доходен •разходен

<p>3. Като инвестиционни имоти отчитани по:</p> <ul style="list-style-type: none"> • цена на придобиване <p>• справедлива стойност</p>	<p>последваща - по цена на придобиване, намалена с начислената амортизация и загуба от обезценка</p> <p>първоначална или последваща</p>	<p>възстановима стойност равна на по-високата между нетната реализируема стойност и стойността в употреба (сегашна стойност)</p> <p>справедлива стойност</p>	<p>СС40, СС 16, СС 36 или МСС40, МСС 16, МСС 36</p> <p>СС40 или МСС40, МСФО 13</p>	<ul style="list-style-type: none"> • пазарен • доходен <ul style="list-style-type: none"> • пазарен • доходен • разходен
<p>4. Като нетекущ актив обявен за продажба или обявен за продажба при недействащо предприятие (с характер на текущ актив - материален запас)</p>	<p>първоначална или последваща</p>	<p>нетна реализируема стойност</p>	<p>СС2 или МСФО 5</p>	<ul style="list-style-type: none"> • пазарен • доходен

Заклучителен етап на оценяването е изготвянето на **оценителско мнение**. То трябва да бъде представено по ясен и недвусмислен начин в специален доклад. В допълнение към минималните изисквания в МСО 103 Докладване, **оценителският доклад** предназначен за използване във финансови отчети следва да съдържа подходящо изложение по въпросите, предвидени в обхвата на оценката и касаещи недвижимите имоти:

- да включва всяка информация, която предприятието изготвящо финансовия отчет е длъжен да оповести във връзка с недвижимите имоти съгласно приложимите стандарти за финансово отчитане;

- да посочва йерархичното ниво на недвижимите имоти, измервани по тяхната справедлива стойност, като се има предвид, че съществуват допълнителни счетоводни изисквания относно оценките, изготвени с изходни данни от трето йерархично ниво;

- да предоставя информация относно чувствителността на оценката на недвижимите имоти към измененията на важните изходни данни;

• когато дадено допускане има съществено отражение върху стойността на недвижимите имоти, в доклада трябва да се обясни ефектът на това допускане.

На база горепосоченото би могло да се обобщи, че хармонизирането на изходните положения към оценяването на недвижими имоти за целите на финансовата отчетност би подпомогнало всички оценители да достигат до обективни и последователни заключения, изразени в подходящ формат, което от своя страна би довело до покачване на доверието към оценителската професия и към бизнеса.

Използвани източници:

1. Валдайцев, С., Оценка бизнеса, Москва, Юнити, 2002 г.
2. Костова, Н., Организационни и методологически аспекти на оценката на предприятие, Издателство „Наука и икономика“ - Икономически Университет, Варна, 2013.
3. Пятов, М.Л., Бухгалтерский учет для принятия управленческих решения, изд. “ИС-Публишинг”, Москва, 2009.
4. Ришар, Ж., Новият счетоводен капитализъм, в-к “Монд дипломатик”, 2006, бр. 7, публ. сп. ИДЕС, 2007, бр.3, с.22-29.
5. Уест, Т., Джонс, Д., Пособие по оценке бизнеса, Москва, Квинто-Консалтинг, 2003.
6. Филипова, Ф., Настоящата стойност в счетоводството, сп. Български счетоводител, 2008, бр. 21, с. 7-11.
7. Beaver, W., J. Demski, The nature of Income Measurement, The Accounting Review, January, 1979.
8. Hitchner, Y. R., Financial Valuation, McGraw - Hill, 2003.
9. Mercer, Christopher, Fair Market Value, Valuation Strategies, 1999.
10. Закон за счетоводството, обн., ДВ, бр. 95 от 08.12.2015 г., в сила от 01.01.2016г.
11. Международни стандарти за оценяване (МСО), <http://www.ciab-bg.com>.
12. ЕПО 1 Оценка за целите на финансовата отчетност, 2009, TEGoVa.
13. МСС 1 Представяне на финансовите отчети, след изменението с Регламент (ЕО) № 2406/2015, ОВ L 333, 19.12.2015.
14. Business Valuation Standards, American Society of Appraisers, <http://www.bvappraisers.org/glossary/>.

ACTUAL ASPECTS OF REAL ESTATE VALUATION FOR THE PURPOSES OF FINANCIAL REPORTING

*Professor Nadya Kostova, Ph.D.
University of Economics – Varna*

Abstract: Evaluation of real estate of entities for the purposes of financial reporting presupposes knowledge of both accounting and valuation regulations. The evaluation shall be carried out with regard to interconnection of classification of the real estate with the specific objectives of the entity, with concrete conditions of evaluation and with the applicable measurement basis.

Keywords: real estate, accounting estimates, measurement basis, assessment approaches.

DEVELOPMENT OF REAL PROPERTY CADASTRE AS A FACTOR CONTRIBUTING TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

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

Abstract: the paper considers main goals and principals of sustainable development as well as main factors which influence the development of national economies. The study presents an analysis of the way a multi-purpose cadastre is functioning, of its main data and place in business ranking. Particular attention is paid to real property valuation within the cadastre system and its influence on the nation's economic and social development.

Keywords: sustainable development, real property cadastre, real property valuation.

A specific feature of the contemporary economic development in many countries is the commitment to sustainable development. International scientific conferences are held regarding that concept, and it finds reflection in national economy development programmes and strategies. The term "sustainable development" should be understood to mean here a process for meeting human development goals while sustaining the ability of natural systems to continue to provide the natural resources and ecosystem services upon which the economy and society depends. As the concept developed, it has shifted to focus more on economic development, social development and environmental protection.

Sustainable development is the organizing principle for sustaining finite resources necessary to provide for the needs of future generations for life on the planet. It is a process that envisions a desirable future state for human societies in which living conditions and resource use continue to meet human needs without undermining the "integrity, stability and beauty" of natural biotic systems.

One of the key sustainable development goals (SDGs) proposed by the UN is to promote sustainable economic growth, employment and decent work for all. A factor contributing to sustainable economic growth is in particular the establishment and development of a real property

cadastre that represents a system of land-related information for state registration of real property and rights thereto as well as for assessment of these items. The cadastre is usually managed by one or more government agencies. Since information about land parcels is often needed by many different users, a unified cadastre helps avoid duplication and assists in the efficient exchange of information.

A modern multi-purpose cadastre can lead to improvement of: conveyancing system, cadastral survey system, land use planning, land management and environmental management, management of publicly owned real property, reduction of duplications, monitoring of land transactions.

We believe that sustainable development which presupposes economic and social growth without causing harm to the environment is manifest in particular in the development of an efficient real property market and in ensuring efficient land administration. The development of real property market and efficient land administration requires land information, such as information about land capacity, land tenure and land use, i.e. the information registered in the real property cadastre.

The current international practices do not yet present an established uniform understanding of the structure and contents of the real property cadastre. Each state is independently shaping the cadastral database, determining the list of data types to be registered in the cadastre and regulating the extent to which that data should be open to broad public. It has been acknowledged nevertheless that the cadastre understood broadly should reflect the following data categories: information about holders of property rights to real property; data regarding these property rights and limitations and encumbrances thereof; information regarding the concerned real property items (such as location, size, improvements, value, etc).

The survey performed by us regarding diverse market approaches to shaping of the real property cadastre has enabled us to conclude that the key requirements to cadastral information include: comprehensiveness of the information (i.e. the cadastre has to cover all real property categories); a unique identification number for each registered real property item; correctness, openness and relevance of the cadastral information with periodical updates thereof.

There are certain criteria that reflect the quality and efficiency of

the real property cadastre. The annual World Bank Group Flagship Report Doing Business that measures regulatory quality and efficiency takes into account the following - among other key criteria for registering property: number of the procedures and number of days necessary to register real property, registration cost (% of property value), and land administration quality control index (Doing Business , 2016). Out of 189 countries covered by Doing Business 2016 Report, the top 25 states with the best developed property registration system included 11 Central and Eastern European states and in particular Lithuania (Ranking 2), Belarus (Ranking 7), Russian Federation (Ranking 8) and Moldova (Ranking 21). All these countries have established their real property cadastres rather recently, in mid-1990s, guided by the best international practices; their cadastres are mostly multi-purpose cadastres.

In Moldova, the multi-purpose cadastre of real property comprises three sections (registers): information about the rights holder and the basis for property rights to real properties (LEGALCAD), technical characteristics (specifications) and appraised value of real properties (VALUECAD). The existence of an economic cadastral component is the most characteristic feature of all multi-purpose cadastres that most clearly ensures the synergy effect from joint operation of all cadastral components.

The establishment of a multi-purpose cadastre in a state is the foundation for implementation of the market-value based property taxation, which is considered a current trend in development of national tax systems in Central and Eastern Europe. The implementation of a new system for real property appraisal for tax purposes has been underway in Moldova during the last decade. In 2007, Moldova switched to a new real property taxation system where the tax base is fair market value of the concerned real property item. According to World Bank experts, the Republic of Moldova is one of the few Eastern and Central European states that has “undertaken significant development of its value-based property taxes” (Grover et al., 2015:17).

The concept of real property appraisal for tax purposes started to take shape in Moldova in late 1990s in parallel with the development of the national real property cadastre. An economic component emerging in the real property cadastral system is contributing to improved reliability

and better performance of the cadastral system. Tax appraisals of real property make use of the cadastral information system and database for subsequent development of a new tier of data reflecting technical characteristics and values of real property items. According to the appraisal techniques, tax appraisal of real property can only be performed after the concerned real property and its owner (rights holder) is properly identified and the item is duly registered in the cadastral system. The data generated during registration of real property items forms part of the legal component in the real property cadastre; the legal component comprises a unique cadastral number and address (location) of the real property item as well as description of its intended purpose and information regarding the holder(s) of property rights to the item. Mass valuations add information regarding physical and economic characteristics of real property items being appraised to the cadastral database, and the relevant data is imported into the cadastral economic component (ValueCad) after the appraisal is completed. Integration of these components makes the cadastral database more comprehensive and reliable.

Main features of real property appraisals for tax purposes

A specific feature of real property appraisals for tax purposes is the provisional nature of the appraisal results. Cadastral authorities are currently using two tax appraisal systems: (1) a new system that involves determination of appraised (fair market) value of each real property item; and (2) the old system that still finds application for appraisal of certain real property types. The old appraisal system involves determination of the property's average value assessed by authorities for taxation purposes. These state-assessed average values are historical values determined as a desk exercise by Technical Inventory Bureaus for entire categories of similar real property items, and such values typically find application in all CIS countries.

A survey of international practices in the field of real property appraisal for tax purposes has yielded a conclusion that the best base for development of a new tax appraisal system for real property is the cadastral database. Thus, real property tax appraisal system was linked to the real property cadastre system in terms of organization as well as methodology. The above two systems have much in common:

- the software has been developed locally;
- work deliverables were reflected in a specialized database in the real property cadastre; in particular, information generated by real property mass registration efforts was reflected in LEGALCAD and tax appraisals in VALUECAD;
- work performed to develop the cadastre and to implement tax valuation was a mass effort broken down by settlement and by real property type;
- the requirements to the two systems are uniform: information has to be objective, the system must be user-friendly and devoid of excessive information; the available information has to reflect legal, technical and economic characteristics of real property items in the best possible way.

The efforts to develop the cadastre and to perform tax valuation were funded by the central government from its budget; consequently, a special emphasis was laid on cost structure analysis and development of tariff rates and standard time limits to perform individual work stages. There are currently no doubts concerning the efficiency of market-value based property taxation. In Moldova, the central government funded mass appraisal efforts (determination of fair market value) for all key types and categories of real property. These appraisal efforts covered all residential housing in cities and towns, commercial and industrial real property, garages built and owned by associations of garage owners, land plots in associations of small garden plot owners, agricultural land and structures located thereon and used for business purposes; family houses in the municipalities of Chisinau and Balti. An effort has been launched to collect information on residential houses in rural areas throughout Moldova in order to perform their subsequent appraisal. However, no specific deadline has been set for completion of these tax appraisal efforts concerning real property.

The lessons learnt from implementation of the new real property tax appraisal system in Moldova enable us to make certain preliminary conclusions regarding its strengths and weaknesses. The advantages of implementing a mass valuation system as part of the real property cadastre include the following:

1. There are indissoluble links between the real property valuation system and the real property cadastre.
2. The results of real property valuation for tax purposes are highly

reliable because valuation is based on reliable cadastral data about the property item being appraised and holders of rights to that item. Efforts have been made to minimize possible errors in identification of real property items and their owners;

3. The institutional structure has been streamlined for real property valuation for tax purposes. Appraisals are performed by territorial cadastral offices which are also responsible for registration of real property items and which maintain the most comprehensive register of transactions with real property, employ highly skilled professionals and use up-to-date software and a unique database;

4. Additional strengths of the mass real property valuation system for taxation purposes also include:

- possibility to perform an appraisal of a large number of real property items against a tight deadline;

- savings of funds and other resources because mass valuations are performed according to a simplified standard procedure, as opposed to separate appraisal of a particular item of real property;

- possibility to perform an unprejudiced market analysis and to develop valuation models based on a large body of information;

- fairness and objective nature of the resultant appraisal because a large number of real property items are appraised at the same time and subjective impacts are minimized through use of different experts for different valuation stages;

- sufficiently large body of information and data available to substantiate and to defend the appraised values.

At the same time, Moldova is still facing a number of challenges concerning further development of the mass valuation system:

1. Mass registration of real property has not been completed and so it is not possible to complete valuation efforts in respect of all real property types and categories;

2. The current laws are very liberal towards companies and businesses. Although the Moldovan law says that all real property items must be registered in the cadastre, no mandatory deadline has been set for this registration. As a consequence, the cadastral database on commercial and industrial real property is not complete and so not all real property items can be properly identified and appraised in that category. Since real property owned by companies and businesses is

mainly income-generating property which is typically valued higher than residential property, this real property category could be a major source of tax revenue for the budgets of local governments;

3. The current procedure for commissioning of new construction projects is not perfect and a large number of construction projects currently underway have actually not been properly legalized;

4. The new valuation system is only funded from the central government's budget whereas actual benefits from higher tax revenues collected to the local governments' budgets are enjoyed by local governments. Since the central government does not enjoy direct returns from its budgetary expenses to fund the new valuation system, there is a conflict between the central government's budget with its ongoing expenses to finance valuation efforts for tax purposes and the local governments' budgets which enjoy additional tax revenues;

5. Delays with implementation of the new valuation system for tax purposes are decreasing its efficiency. The effort to appraise all real property items is not yet complete, but many appraised values used currently are already obsolete. The ratio between the appraised value and the fair market value (which ratio is a key measure of mass valuation quality) significantly differs from the optimum range of 0.85 to 0.95 (Buzu, 2015: 78). The reason is that the initial appraised values of real property determined correctly were never reviewed afterwards and there were no real property revaluations for tax purposes;

6. The tax valuation methodology has not been adjusted since early 2000s. Not all tax appraisal stages have been developed in sufficient detail. The current attention to dealings with holders of rights to real property is not sufficient, although such dealings are one of the concluding valuation stages. There is no official procedure for appeals against valuation results;

7. Till presently, a database has not yet been established for information about actual transactions with real property; such a database should be used as a tool for verification of the valuation model quality and a source of information for decision-making to perform revaluations. There is no established approach for tax appraisals in a weak market environment or where reliable market information is lacking.

Conclusions

The Republic of Moldova has established a multi-purpose real property cadastre that ensures the emergence of a unique database on real property items, holders of property rights thereto and on technical characteristics and appraised values of real property.

A new real property taxation system is in the process of being implemented successfully; it uses the market value of real property as the basis for its taxation.

The synergy effect of the real property cadastre goes beyond the unified cadastral system and also extends to the new market-value based property taxation and to the emergence of an efficient land use, management and administration system, which two aspects establish the sound basis for sustainable economic development of the country.

References:

1. Buzu, O. (2015) 'Property Assessment and Taxation in the Republic of Moldova' *Land Tenure Journal* 2, 63-81.

2. Doing Business 2016 - Measuring regulatory quality and efficiency. Available from < <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016> [19th October 2016].

3. Grover, R., Torhonen, M.- P., Munro-Faure, P. and Anand, A. (2015). 'Property Valuation and Taxation for Fiscal Sustainability and Improved Local Governance' *Land Tenure Journal* 2, 7-27.

ACTUAL ISSUES OF REAL PROPERTY MARKET FORMATION AND DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

*Assoc. Prof., Doctor of Economic Sciences Olga Buzu,
Post-graduate student Alla Carcea
Technical University of Moldova*

Abstract: The article considers the process of formation and functioning of the real property market in the Republic of Moldova, examines the factors that influence its formation and development. The paper presents dynamics of development of the market, its structure, main problems and their possible solutions.

Keywords: real property market, market infrastructure, indicators.

Real estate is the basis of the country's national wealth. It has a number of owners of a mass character, providing the primary basis of freedom, independence and dignity of all people. The need to analyze and assess the development of the property market is determined by its importance in the economic and social spheres, its role in ensuring the well-being and quality of population's life.

The beginning of the history of the real property market is considered the adoption of the Law of the Republic of Moldova on privatization¹. Currently, in the history of development and formation of the real estate market the most analysts have identified three main chronological stages, which in their turn are subdivided into smaller intermediate periods.

The first stage represents a period when the formation of the rules of residential real estate market have been established (1991 -1998). For that period, the cost of one square meter of housing was about \$ 100. In 1992 the mass privatization of housing has begun in Moldova. The market started to develop at an accelerated pace due to the increase in supply. By the end of 1996 more than 86% of the total number of apartments, about 80% of sites of commercial purpose and 70% of industrial facilities have been privatized.

Between 1994 and 1997 there was a marked increase in house prices (about 50-60%). However, a serious impact on prices in the housing market took place during the financial crisis of 1998,

consequences of which were - a massive and fairly intense drop in prices, which has not been observed since the beginning of formation of the market. Prices for standard properties decreased by 1999 by 40%.

Thus, the characteristic feature of the first period of formation and development of the real estate market has been a rapid rise in prices in the early stage and a significant reduction or even significant fall down towards the end of the period.

The second stage of the real estate market development in the Republic of Moldova has begun in 2000 and ended with the beginning of the global financial crisis in 2008.

The beginning of the second period still showed a decrease in prices for residential real estate. However, by 2002 the situation has changed and prices returned to pre-crisis level. Further followed a prolonged period of rising prices with a slight stabilization in 2004 and 2007. As a result, in autumn of 2008, according to real estate agencies, a historic maximum in prices for apartments at around \$ 930 per square meter has been reached. Soon, however, in the same year, as a result of the global financial crisis, real estate began much cheaper (Fig.1).

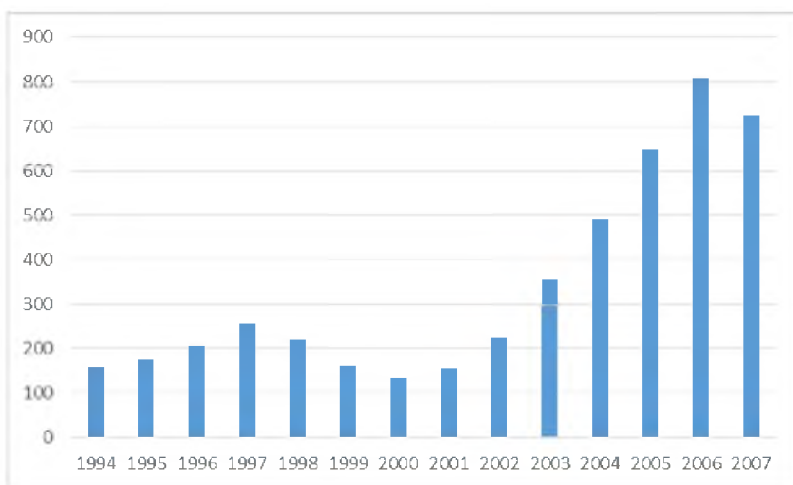


Fig.1 Dynamics of the real estate price, S/m² (1994-2007)

Source: <http://nikaimobil.md/>

This stage is associated with the rapid development of the real estate market and its rise to a qualitatively new level. It begins to form a

civilized relations between the seller and the buyer, developing the legislative framework, increasing the level of competition. The supply of various types of properties, from apartments in the mass panel buildings to the individual projects and the introduction of new technologies and design solutions have been significantly increased. The real estate object begins to be seen as an object of investment. If in the first stage of market development the real estate was purchased mainly for their own needs (housing, offices for their own use, etc.) and its profitable resale, in the second stage - the real estate is regarded as an object of capital investment for steady income, exceeding the level of bank deposit rates, for example, from leasing real estate for rent.

Since the beginning of the XXI century the overall socio-economic situation in the country has been significantly changed - strengthening political and economic stability, from the period of economic downturn the country goes to the high economic growth rates, significantly increases the role of government in the economy, and rising incomes of population.

Formation of the institutional and legal environment for the real estate market continues, and a number of important documents for its operation have been adopted. By introducing the law "On the real estate cadastre"² the foundations of the state registration of real estate system has been started. It was developed the legal framework for registration of the mortgage that becomes an object of registration in the Land Register. In this sense the registration system provides confidence to the commercial banks to use the property to ensure loans³. The number of registered mortgages are rising.

However, the main economic feature of the first decade of the XXI century up to the crisis of 2008-2009 was certainly strong economic growth, which created the conditions for the transition to a qualitatively new stage in the development of the real property market. In the period of 2000-2011 the GDP has a averaged growth 5.1% per year.

While in the previous period, the real property market had a pronounced redistributive feature, in the first decade of the XXI century it can be called the development market.

The basis for this conclusion is the following. Compared with the previous period the volume of construction has been significantly increased. Thus, during the years 2000 - 2007 the volume of contract

work carried out by construction and assembly organizations has increased by 6.3 times referenced to the constant prices of 2000, returning the most prominent growth to the new construction works, the value of which has increased by 7,1 times during this period (Fig.2).

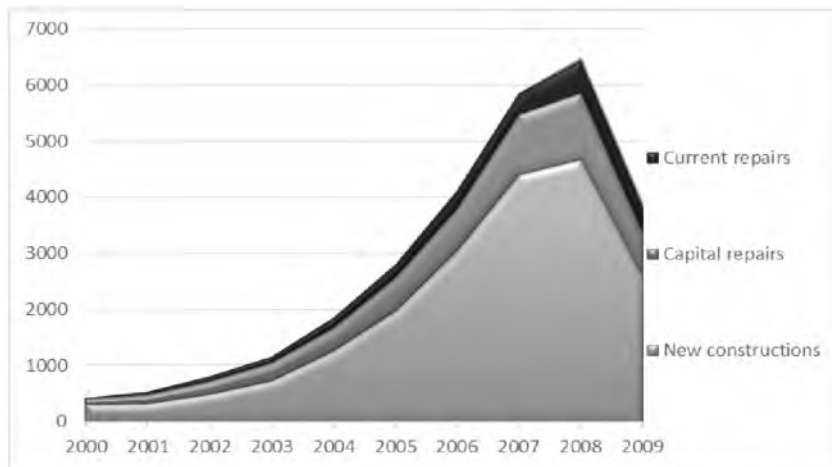


Fig.2. Value of construction works performed under contract, mln. lei

*Source: National bureau of statistics of the Republic of Moldova
<http://www.statistica.md/>*

During the period from 2000 to 2008, the number of apartments built have been increased from 2.3 thousand to 6.8 thousand. In the subsequent period, the volume has declined slightly, nevertheless, it represents more than 5.4 thousand apartments per year (Fig. 3).

Starting in September 2008, the global financial crisis in the first place impacted the mortgage system. Many banks have ceased their mortgage programs, and those who continued to offer a mortgage, significantly revised their programs (the rates and the size of down payment have been increased, the requirements for the borrower have been tightened, only objects of the secondary market have been mainly credited, etc.). The number of mortgages recorded in the register of real estate during 2009 was 12664, that is 33% less compared to 2008. Chişinău assigned 41% of all mortgages registered in Moldova. Analysis of the dynamic indices of transactions recorded in the real estate Cadastre is shown in Fig. 4.

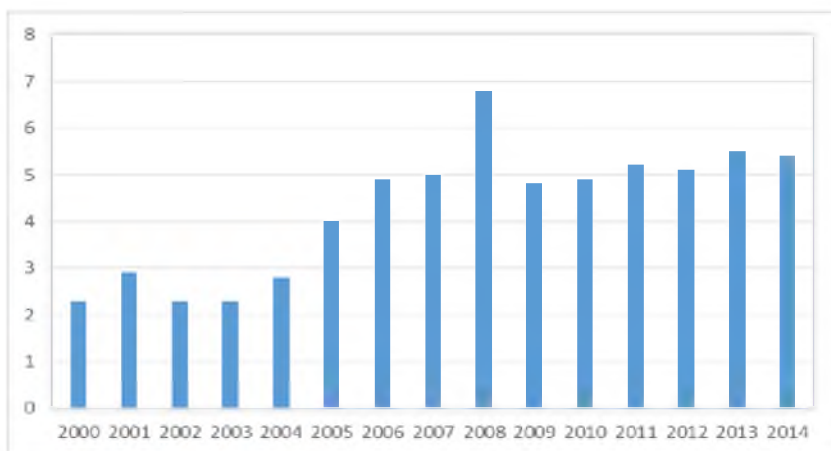


Fig 3. The number of apartments built in the Republic of Moldova, thou (2000-2014)

*Source: National bureau of statistics of the Republic of Moldova
<http://www.statistica.md/>*

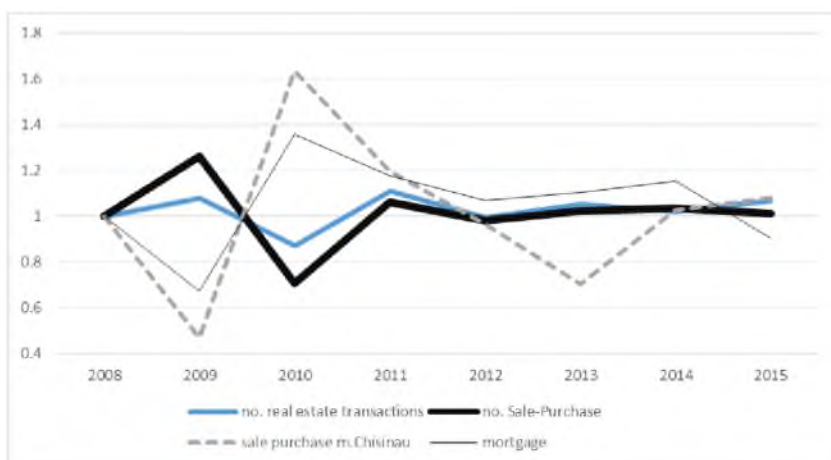


Fig. 4 Dynamic indices of the real estate transactions registered in Cadastre

Source: <http://cadastre.md/informaii-publice/rapoarte-statistice>

The beginning of the third stage can be considered the 2010. A distinctive feature of this stage is a building of the low-rise housing of small dimensions (table 1). Interest rates on loans are high, mortgages remains inaccessible for most of the population. The development of

housing in the Republic of Moldova for the period of 2009-2014 is shown in Table 1.

Table 1

Number of built flats and their average size

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Number of flats, thou	4,8	4,9	5,2	5,1	5,5	5,4
including, %:						
1 room	16,3	19,6	17,6	17,7	28,7	23,6
2 rooms	31,6	32,5	33,1	32,6	33,4	37,9
3 rooms	31,0	28,5	29,7	30,6	26,0	24,1
4 rooms and over	21,1	19,4	19,6	19,1	11,9	14,4
Average size of built flats, m ²	103,7	110,7	113,5	99,1	93,3	92,6

The analysis of the above data shows that over the period 2009 - 2014 the number of apartments built in the country have been increased from 4.8 thousand to 5.5 thousand, but the average size of apartments built up has been decreased to 92.6 square meters. The average area of the apartments given into operation each year is reduced by about 10%. The share of one-bedroom and two-bedroom apartments in the new building proposal is growing. In 2009 it amounted to 47.9% and in 2014 - 62%, as the construction companies have started to offer what people want. At the same time the shares of three-room and four-room apartments have been significantly reduced - up to 24% and 14% respectively (there are not at all such apartments in some of multi-storey residential buildings).

The decline in home prices began in the autumn of 2013, after three years of stabilization (2011 - 2013), during which the average cost of 1 sq.m. housing was about 650 €. At the end of 2013, the price falls by 7% - up to € 615 for 1 sq. m. In relation to the maximum level of prices for residential real estate, which was achieved in 2008 and stood at € 910 per 1 sq. m., in 2013 the price reduction was about 32%.

Today we can see a new round of crisis which, unlike 2008-2009, has less in common with the global trends. National currency has been

devalued against the major currencies of reference - dollars and euros. Remittances transferred in the country by labor migrants working abroad the country have been decreased. The crisis in the banking sphere, followed by the exodus abroad of important financial resources from the country also has aggravated the already difficult situation. Evolution of prices for real property during the years 2007 - 2015 is shown in Fig. 5.

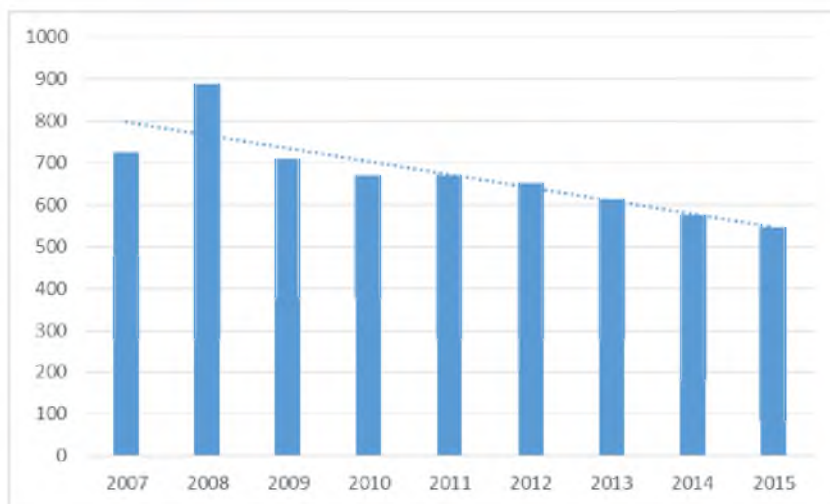


Fig. 5. Dynamics of the average market price of 1m² area of the apartments during the years 2007-2015 (EUR)

As follows from the analysis performed, the real estate market is very sensitive to both economic and political changes taking place in the state and as well to the macro-economic situation as a whole.

At present, the factors that impact the real estate market are:

- Political and economic instability;
- Reduction of mortgage lending;
- The devaluation of the national currency;
- Reduced solvency of the population;
- Pessimistic expectations of market participants.

In the reporting period can be distinguished two main stages: formation of the market (the beginning of the 1990s - the turn of XX and XXI centuries), during which the market was dominated by the redistributive processes and stage of completed market formation (the

first decade of the XXI century), which is characterized by the development processes - the quantitative and qualitative growth.

During the period under review mainly the institutional and legal environment of real estate market have been formed, a minimum of regulations necessary for the proper functioning of the market have been adopted, the basic institutional arrangements for the development of market relations have been established (the system of registration of real estate, evaluation, registration rights, development of mortgage lending, town planning activities and so forth.).

The formation of the internal market has shaped the real estate market structure, developed all its major segments like real estate types (residential market, commercial real estate, land), and the phases of the real estate life cycle (creation, handling, use (control)).

An indicator of the maturity of the real estate market was the completion of the formation of the professional market environment, the formulation of the main groups of professional real estate market, providing more efficient functioning of the market.

Among the most serious problems of market development are its lack of transparency and the complexity and incomprehensibility of pricing, which, together with a low overall level of household income, making housing commodity inaccessible to the vast majority of citizens.

References:

1. Law No. 627 of 04.07.1991 on privatization. In: Moldova's Official Gazette, Issue no.135-136 of 09.12.1999, Article 674.

2. Law No. 1543 of 25.02.1998 on real estate cadastre. In: Moldova's Official Gazette, Issue no.44-46 of 21.05.1998, Article 318.

3. Law No. 449 of 30.07.2001 on Pledge. In: Moldova's Official Gazette, Issue no.120 of 02.10.2001, Article 863.

ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ ПРИ ВЫБОРЕ ВАРИАНТА ПРИБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

*Доц., к.э.н. Светлана Николихина
Петербургский государственный университет путей сообщения
Императора Александра I, Россия*

Резюме: Рассматриваются возможные варианты приобретения объектов недвижимости на первичном рынке жилья с целью оптимизации расходов, возможность заключения сделки на ранней стадии строительства, предоставление рассрочки по оплате, скидок.

Ключевые слова: недвижимость, первичный рынок, стадии строительства, ипотечное кредитование.

Для большинства населения России приобретение своей собственной квартиры является труднореализуемой мечтой. Реализация данного желания сильно усложняется для семей, проживающих в крупных, больших городах, где стоимость квадратного метра жилой площади составляет несколько десятков тысяч рублей.

Данные статистики демонстрируют, что самым актуальным направлением трат семейных накоплений, капитала, является приобретение или строительство нового жилья. Самым распространенным, понятным и простым способом улучшить свои жилищные условия является приобретение квартиры или дома. При этом необходимо учитывать такой немаловажный фактор, что далеко не у всех семей имеется возможность приобретения недвижимости полностью за свои собственные средства.

При приобретении недвижимости на вторичном рынке жилья можно сэкономить средства, только если вам готовы идти навстречу продавцы и предоставят вам скидку, уменьшив продажную стоимость. При приобретении недвижимости на первичном рынке жилья возможны некоторые варианты, позволяющие оптимизировать расходы.

Приведем сведения по Санкт-Петербургу на август – сентябрь 2016 года: средние цены на строящееся жилье – стоимость однокомнатной квартиры – 3,7 млн. руб.; двухкомнатной квартиры – 5,9 млн. руб.; трехкомнатной квартиры – 8,6 млн. руб. Самое дорогое

строящееся жилье со стоимостью от 112,5 до 180,9 тыс. руб. за квадратный метр – это в Центральном, Петроградском, Адмиралтейском и Василеостровском районах. Предложения экономичные, недорогие от 80,1 тыс. руб. за квадратный метр можно найти в Выборгском и Невском районе Санкт-Петербурга. Следующие районы считаются лидерами по количеству возводимого жилья: Приморский район – 16% от всего объема рынка новостроек, Московский – 12,7%, Петроградский – 10,7%, Выборгский – 10,3% предлагаемого жилья соответственно.

Самым простым способом экономии при приобретении квартиры считается заключение сделки на самой ранней стадии строительства. В период от котлована до заключительной, финальной отделки многие новостройки экономкласса дорожают на 20-30%. Поэтому, можно смело утверждать, что промежуток времени, когда объект выходит на рынок со стартовыми ценами является самым привлекательным и выгодным для покупателей. Многие пользуются такой возможностью и практика, и опросы посетителей «Ярмарки недвижимости» показывают, что готовы приобретать квартиру на начальной, стартовой стадии около 18% потенциальных покупателей. На следующем этапе – устройства фундамента дома, этот процент увеличивается приблизительно до 26% и так далее.

Очень важно обращать внимание на то, что при покупке квартиры в достраиваемом или уже готовом доме достаточно резко снижается риск попасть в число обманутых дольщиков или приобрести долгострой. Напротив, если брать начальные стадии строительства, то присутствие данного риска возрастает.

Стоит обратить внимание на проведение всевозможных выставок недвижимости, они также являются одним из способов подобрать выгодное предложение. На таких мероприятиях участвует большое количество застройщиков с целью представить свои проекты наибольшему количеству людей и привлечь потенциальных покупателей. Для привлечения клиентов могут использовать такие предложения, как скидки.

Надо отметить такой факт, что сезонность может также сыграть определенную роль экономии для желающих приобрести квартиру.

Летний период – это время отпусков, поэтому активность по-

купателей недвижимости обычно снижается и это находит свое отражение на ухудшении деловой активности. Для того чтобы обеспечить непрерывность денежных потоков, особенно в промежуток уменьшающегося спроса, используют различные маркетинговые ходы: проводят акции, предлагают скидки, способствующие увеличению продаж. Поэтому, в данный промежуток времени можно действительно подобрать жилой объект по более выгодной цене.

Многие обращают внимание на возможность предоставления рассрочки, что также может существенно сэкономить средства. Предоставляемая рассрочка может быть беспроцентной и на довольно длительный срок, также может включать малый процент, но обычно это происходит в период после сдачи объекта в эксплуатацию. Рассрочка всегда носит индивидуальный характер, стороны принимающие решение – это застройщик и покупатель, сроки предоставления рассрочки могут быть от полугода до пяти лет, также рассматривается вопрос о первоначальном взносе (его может не быть) и решается вопрос рассрочка будет с уплатой процентов или без них.

Надо отметить, что до определенного момента ипотека была дополнительной возможностью приобретения жилья. Ставка банков была на уровне 11-13%, что в наших условиях, при стабильной заработной плате считалось приемлемым. После кризиса произошли следующие изменения: процентные ставки в банках повысились до 18% годовых, изменилась ситуация на рынке труда, появился риск нерегулярных выплат заработной платы, но при этом вопрос приобретения жилья остался.

После проведения специалистами в области недвижимости и аналитических агентств всевозможных исследований, опросов, расчетов пришли к выводу, что накопить на приобретение квартиры возможно только при следующих условиях: наличие стабильной заработной платы, отсутствие роста цен на недвижимость и отсутствие роста цен на коммунальные платежи и продукты. Обращая внимание на данное утверждение, что можно приобрести недвижимость, не прибегая к использованию ипотечного кредитования, а прибегнув к способу накопления на покупку квартиры в течение определенного количества лет (самое малое 5-7 лет), стоит отме-

тять, что на практике такие случаи единичны, когда после планомерного накопления на квартиру люди в итоге становятся счастливыми обладателями своих квадратных метров. Именно по этой причине достаточно большое количество привлекательных, выгодных, специальных предложений связаны с ипотечным кредитованием.

Основываясь на данных Консалтингового центра «Петербургская недвижимость», доля ипотечных сделок на рынке строящегося жилья к июлю 2016 года достигла 58%. Несколько лет назад эти данные были значительно меньше. Изменился и возраст заемщиков, он снизился с 44 лет до 34 лет.

Необходимо отметить причины популярности ипотечного кредитования у покупателей недвижимости в новостройках:

- выгодные условия для заемщиков, которые существуют в настоящее время при наличии государственной программы поддержки ипотеки. По решению правительства России программа субсидирования ипотеки была продлена до конца текущего года. По программе господдержки средняя ставка составляет порядка 12% годовых. Помимо этого, застройщики предлагают специальные ставки, которые прорабатываются непосредственно девелоперами совместно с банками, и таким образом, появляются наиболее выгодные предложения и условия для покупателей объектов недвижимости.

При покупке недвижимости с помощью ипотечного кредитования можно тоже сэкономить. При оформлении графика платежей по ипотеке выгоднее выбирать дифференцированный график погашения кредита, так как он дает возможность гасить долг по основному телу кредита одновременно с процентами, которые начисляются на сумму оставшегося основного долга. Необходимо обратить внимание на страхование предмета залога. Тарифы в страховых компаниях разные и могут отличаться до 40%, и если комплексное страхование достигает 2% от суммы кредита, то выбрав оптимально наиболее выгодную страховую компанию можно сэкономить хорошую сумму средств. Следует помнить, что можно оформить и вернуть налоговый вычет и так же можно оформить и вернуть налоговый вычет за выплаченные банку проценты по ипотеке.

Жилищная проблема всегда была одной из самых тяжёлых и наиболее острых социальных проблем. Одним из финансовых ме-

ханизмов поддержки населения и факторов развития строительного производства является механизм ипотечного кредитования. Так как на данном этапе достаточно высокие процентные ставки банков по ипотеке, то, безусловно, при выборе варианта приобретения недвижимости покупатель старается оптимизировать расходы. Наибольшей популярностью в сложившихся экономических условиях является возможность приобретения квартиры в рассрочку или на самом раннем этапе строительства.

COST OPTIMIZATION WHILE SELECTING VARIATION OF REAL ESTATE PURCHASE

Assoc. Prof. Svetlana Nikolikhina, Ph.D.

Petersburg State Transport University Emperor Alexander I, Russia

Abstract: Here are considered possible variations of real estate purchase on the primary market in order to optimize costs, the possibility of concluding deals at an early stage of construction, providing installment payment, discounts.

Keywords: real estate, the primary market, construction stages, mortgage lending.

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ (РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АСПЕКТ)

Доц., к. э. н. Светлана Гарина

*ФГБОУ ВО Новосибирский государственный архитектурно-
строительный университет (Сибстрин), Россия*

Резюме: Работа посвящена обобщению российской практике оценочной деятельности в части ее организационного и методического обеспечения при определении стоимости объектов недвижимости с периода становления по настоящее время.

Ключевые слова: объекты недвижимости, оценочная деятельность, законодательство оценочной деятельности, оценщики, этап развития оценочной деятельности в России.

Согласно законодательства Российской Федерации (Гражданский Кодекс РФ) к объектам недвижимости относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество. Вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом. Регистрация прав на движимые вещи не требуется, кроме случаев, указанных в законе. Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью.

Из приведенного выше определения следует, что к недвижимости относятся различные по своим характеристикам объекты: как недвижимые по природе объекты, так и движимые объекты, подлежащие государственной регистрации, а также предприятия как имущественные комплексы. Данное обстоятельство приводит к то-

му, что для специалистов, чей круг профессиональных интересов связан с недвижимостью, следует понимать существующее разнообразие объектов, и в необходимых случаях иметь соответствующую специализацию. Аналогичное понимание должно также быть и у пользователей соответствующих услуг специалистов в сфере недвижимости.

Специалистов, чьи профессиональные интересы связаны с недвижимостью, в России довольно много. В рамках данной статьи остановимся на специалистах, деятельность которых связана с оценкой объектов недвижимости. Такие специалисты называются оценщиками и занимаются они оценочной деятельностью.

Согласно законодательства Российской Федерации (ФЗ-135, 1998) под оценочной деятельностью понимается профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастровой или иной стоимости.

В настоящее время субъектами оценочной деятельности признаются физические лица, являющиеся членами одной из саморегулируемых организаций оценщиков и застраховавшие свою ответственность в соответствии с требованиями закона (оценщики).

К объектам оценки законодательство относит целый ряд объектов, в частности отдельные материальные объекты, право собственности на имущество и иные объекты гражданских прав, в отношении которых установлена возможность их участия в гражданском обороте.

Результаты работы оценщика влияют на экономические и социальные процессы в обществе, ложась в основу принятия управленческих решений, связанных с владением использованием и распоряжением различных видов имущества (активов). Сюда, в частности, относится такой существенный объем активов как объекты недвижимости. Поэтому, представляется важным и актуальным изучение сложившихся в конкретном государстве организационно методических особенностей оценочной деятельности и в частности в Российской Федерации.

История оценочной деятельности современной России стала формироваться с начала 90-х годов прошлого века. Существовал также довольно значительный период развития оценки в дореволю-

ционной России. По всем известным событиям он был прерван в 1917 году, хотя накоплен был полезный опыт в частности проведения оценки в целях налогообложения, при проведении кадастровых работ и других. Принимались законы, регламентирующие данный вид деятельности.

С ликвидацией в 1917 году частной собственности на землю и средства производства оценочная деятельность утратила общественный интерес. По существу, сохранились лишь отдельные ее элементы. В советский период (1918 – 1991 гг.) оценку объектов недвижимости производили с использованием нормативных методов, основанных на определении их сметной и балансовой стоимости, типичных для экономики командно-административного типа, то есть не связанных с рыночными условиями хозяйствования (Ронова Г.Н., Кузьмина Т.В., 2008).

И так с начала 90-х годов прошлого века, оценочная деятельность была возобновлена в России, особых требований к специалистам со стороны государства еще не было сформулировано. Поскольку Россия перешла к рыночной экономике, то и методики оценки базировались на рыночной методологии, однако тогдашние заказчики оценки не были осведомлены ни о требованиях к специалистам оценщикам, ни о требованиях к результатам их работы.

Начало более или менее систематической подготовки оценщиков было положено в 1993 году, когда Всемирный Банк реконструкции и развития провел в Санкт-Петербурге первый двухнедельный семинар по подготовке оценщиков недвижимости. Обучение проводилось по зарубежным методикам, без адаптации к реалиям российской экономики. До конца 90-х годов основное обучение оценщиков велось по двухнедельным программам, посвященным отдельным направлениям оценочной деятельности – оценка недвижимости, машин и оборудования, бизнеса, интеллектуальной собственности (Коплус С.А., 2003).

В 1993 году было основано первое и самое большое в России профессиональное объединение специалистов в области оценки – Российское общество оценщиков, действующее по настоящее время и имеющее региональные отделения во многих городах России. Также возникли и другие профессиональные организации оценщиков.

Мощным импульсом развития оценочной деятельности стали переоценки основных фондов 1995 – 1997 гг., в ходе которых разрешалось привлечение независимых экспертных организаций для определения рыночной стоимости имущества предприятий (Теория и практика...)

Вместе с тем, на первых этапах развития оценочной деятельности влияния государства на оценщиков практически не было. Ситуация изменилась в 1998 году, когда на федеральном уровне был принят закон об оценочной деятельности. С 2000 года государство по средствам выдачи лицензий стало контролировать требования к профессиональной переподготовке оценщиков. А в 2001 году были утверждены первые российские стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности. Это послужило началом нового, более упорядоченного этапа развития оценки в России, базирующегося на нормативно-правовой базе.

Профессию оценщика стало возможным получить, окончив высшее учебное заведение по базовой специальности или путем получения дополнительного профессионального образования, на базе имеющегося высшего.

С развитием экономических процессов в российской экономике расширился и стал более разнообразным круг целей оценки, формируемых заказчиками – это и переоценка основных средств, оценка для целей залога, слияния, поглощения компаний, ведения процедур конкурсного производства и банкротства компаний, кадастровая оценка и т.д. На все эти вызовы, формируемые временем, оценщики должны были соответствующим образом реагировать, совершенствуя свой профессионализм.

Следующим существенным рубежом в развитии оценочной деятельности стал переход к саморегулированию, когда государство решило переложить ответственность за контролем оценки на плечи самого оценочного сообщества. Этот этап начался с 2007 года.

Помимо появления саморегулируемых организаций оценщиков (СРО), продолжалось совершенствование законодательной и нормативной базы оценки. Действующий с 1998 федеральный закон об оценочной деятельности к настоящему времени многократно изменялся и дополнялся (порядка 40 раз) и почти в пять раз увеличился в объеме. С 2007 года на смену первым стандартам оценки, введем в

2001 году, стали постепенно утверждаться федеральные стандарты по различным направлениям оценки, в том числе и объектов недвижимости, и к настоящему времени принято 11 документов.

Спустя почти десятилетнюю практику саморегулирования можно подвести определенные итоги существующего этапа развития оценочной деятельности.

Особенностью введения системы СРО в России стал неэффективный контроль качества работы оценщиков. Контрольные мероприятия со стороны СРО редко заканчиваются жесткими мерами для его членов (одной из причин можно назвать конкуренция между СРО). Механизм имущественной ответственности, предусмотренный в системе саморегулирования, не работает (выплат из компенсационного фонда не было, система страхования также практически не действует).

Сложившаяся ситуация привела к своеобразному кризису профессии оценщика, когда главным становится не профессиональное мнение, основанное на знаниях оценщика в отношении определяемой им величины стоимости объекта оценка, а амбиции заказчика. Если оценщик не оценит объект с учетом мнения заказчика оценки, то можно обратиться к другому оценщику. Сложившиеся условия не способствуют восприятию оценки как профессиональной независимой консультационной услуги, поскольку возникает зависимость от того, кто оплачивает эту услугу.

Одним из серьезных аргументов низкого качества работы оценщиков стали результаты проведения кадастровой оценки недвижимости в России. Количество дел по оспариванию результатов кадастровой оценки исчисляется огромными числами (3 млн. судов, 2016). Это привело к тому, что со стороны государства актуализировался вопрос о передаче полномочий по оценке кадастровой стоимости объектов недвижимости в специально созданную государством структуру, т.е. предполагается, что кадастровую оценку будут проводить государственные оценщики. Однако, если профессия оценщика рассматривается – как позиция независимого консультанта, то возникает вопрос, как государство будет проводить независимую оценку объектов недвижимости для своих же фискальных целей.

Вместе с тем, существует достаточно серьезный аргумент, по-

вливавший на качество работ оценщиков при проведении кадастровой оценки объектов недвижимости. Это тендерная основа для заключения договора оказания услуг по оценке. На практике зачастую складывалась ситуация, когда наименьшую цену за оказания услуг по оценке предлагали оценщики, не имеющие достаточного опыта. Тендерная система, основанная только на учете цены договора оказания услуг, без анализа опыта работы, репутации и других характеристик, показала свои несостоятельность.

К особенностям современного этапа развития оценки можно отнести некоторое снижение рынка услуг по оценке объектов, в том числе недвижимости, для целей залога. Банки практикуют организацию так называемых отделов по работе с залогами, специалисты которых могут анализировать стоимость объектов залога без привлечения оценщиков.

В сложившейся ситуации в настоящее время со стороны государства в целях повышения качества оценки объектов недвижимости, были внесены изменения в законодательство. Теперь в ближайшем будущем оценщики каждые 3 года будут обязаны сдавать единый квалификационный экзамен для подтверждения квалификации и получать новый квалификационный аттестат, что станет обязательным условием для членства в СРО. В получаемом документе будут указаны направления, по которым можно будет проводить оценку объектов.

Подводя итог выше сказанному, можно отметить следующее, организационные особенности оценки стоимости объектов недвижимости в современной России состоят в построении системы работы специалистов оценщиков со стороны государства, включая организацию системы контроля. Методические особенности состоят в разработке и совершенствовании стандартов оценки, которые устанавливают определения фундаментальных понятий, относящихся к оценке, в том числе объектов недвижимости, определяют основные принципы осуществления оценочной деятельности, условия и особенности применения методик оценки.

В целом, сточки зрения организационно-методических особенностей оценки стоимости объектов недвижимости в России, можно выделить четыре основных этапа развития:

- начало 90-х годов прошлого века до 1993 года, характеризу-

ющегося стихийным развитием оценки объектов недвижимости;

- с 1993 года по 1998 год – этап организации обучения кадров для профессии оценщика недвижимости, появление профессиональных объединений специалистов в области оценки недвижимости. В методическом плане – ориентир на зарубежные теории, без серьезной адаптации к российским условиям;

- с 1998 года по 2007 год – этап совершенствования нормативно-правовой базы в области оценки недвижимости, контроль оценочной деятельности со стороны государства по средствам внедрения механизма лицензирования. Процесс адаптации зарубежных методик оценки к российским условиям;

- с 2007 года по настоящее время, характеризуется передачей контроля оценки недвижимости через механизм саморегулирования, ужесточение требований к квалификации оценщика, совершенствование методической базы.

Таким образом, особенности оценки стоимости объектов недвижимости современной России состоят в постоянном совершенствовании и поиске более эффективной системы организации оценки и повышения качества методического обеспечения оценки.

Список использованных источников:

1. Гражданский Кодекс РФ [Электронный ресурс]. – URL: <http://stgkrf.ru/>. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

2. Коплус С.А. О взаимодействии саморегулируемых общественных организаций, учебных заведений и лицензирующего органа по вопросам качественного и постоянного повышения квалификации оценщиков и улучшения оценочного мастерства / С.А. Коплус, 2003. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.appraiser.ru/default.aspx?sectionid=322>. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

3. Об оценочной деятельности в Российской Федерации: федеральный закон РФ от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ с изм. и доп. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;p=200061#0> – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

4. Около 3 млн. судов по вопросам кадастровой оценки ведется в РФ. РИА Новости Москва, 16 февраля 2016 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://riarealty.ru/news/20160216/406977213.html>. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

5. Ронова Г.Н., Кузьмина Т.В. Теория и практика оценочной деятель-

ности / Г.Н. Рогова, 2008. – [Электронный ресурс]. – URL: http://lib.ink/biznese_718/istoriya-razvitiya-otsenочноy-37264.html. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

6. Теория и практика оценочной деятельности. История развития оценочной деятельности [Электронный ресурс]. – URL: <http://club-energy.ru/38-5.php>. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

ORGANIZATIONAL-METHODICAL FEATURES OF ESTIMATION OF COST OF OBJECTS OF REAL ESTATE IN RUSSIA (HISTORICAL ASPECT)

Assoc. Prof. Svetlana Garina, Ph.D.

*Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin),
Russia*

Abstract: The work is devoted to generalization of the Russian practice of assessment activities in terms of its organizational and methodological support in determining the value of real estate from the formative period to the present time.

Keywords: real estate, appraisal activities, legislation evaluation activities, the evaluators, the stage of development of estimated activity in Russia.

УПРАВЛЕНИЕ НА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ И АНАЛИЗ ЧРЕЗ ВЕРИГИ „СРЕДСТВО-ЦЕЛ“

Доц. д-р Георги Забунов

Университет за национално и световно стопанство – София

Резюме: Докладът разглежда възможността известният в маркетинга инструмент за анализ, известен като „Вериги Средство – Цел“ да се използва в мултикултурна среда или в различни културни обкръжения. За целта използваната система за анализ на ценностите по Рокийч се предлага да се замени със системата на Шварц и да се приложи в глобалния вече бизнес с управление на недвижимата собственост.

Ключови думи: вериги „средство – цел“, пропърти мениджмънт, маркетингова стратегия, потребителски ценности.

Въведение

Пропърти мениджмънтът е управление на обекти на недвижима собственост с цел повишаване на тяхната доходност и стойност (пазарната им цена). Доходността на обектите е резултат от отдаването им под наем. Управляват се процесите на маркетинговата, финансовата и правната дейност, свързвани с оптимизиране на дохода от наем. Ключови са маркетинговата и правната дейности. Не се подценява ефективното управление на финансовите потоци, но те се явяват резултат от доброто управление на маркетинговата и правната дейност.

Като дейност маркетингът е насочен към осъществяване на размяната (наемни услуги срещу пари) и добрата комуникация с клиентите. Един от най-съществените проблеми, които трябва да решат маркетинговите специалисти е изучаването на потребителското поведение на клиентите. Определяме потребителското поведение като система от два ключови компонента. Първият са външните (наблюдавани) действия на потребителите при избор и придобиване на продукти и услуги. Тук отнасяме също и действията за освобождаване от посочените продукти и услуги. Вторият съществен компонент на потребителското поведение са вътрешните процеси на вземане на решение, които предхождат, предопределят и насочват

външните действия на потребителите.

Безспорно, най-сложно е изучаването на процесите на вземане на решение. Много интересни за теоретиците и практиците са и факторите, влияещи върху потребителското поведение. Ценностите на потребителите са един такъв фактор, който влияе много силно върху потребителското поведение. Какъв, обаче, е характерът на това влияние, е въпрос на детайлно изследване.

Един от най-популярните модели за изясняване влиянието на ценностите е анализът вериги средство – цел ABCЦ (Mean – End Chain Analyses, MEC analyses). Те се основават на ценностната теория на М. Рокийч. Основният проблем на подхода е, че управлението на собствеността отдавна е глобален бизнес, докато системата на Рокийч не е подходяща за межкултурни изследвания и сравнения.

Целта на настоящия доклад е да предложи възможности за построяване на вериги „Средство – Цел“, при които изследването на ценностите позволява сравнения между различни култури. За целта е възможно да се използва системата за изследване на ценностите на Шварц. (Schwartz, 1992).

Веригите „Средство – Цел“ и ценностите на потребителите

Веригите „Средство – Цел“ представят връзката между продуктите атрибути, последствията от употребата им и ценностите. Разбирането на специфичните начини за придобиване и организиране на знанията за продуктите може да се свърже с ценностните структури. Потребителите притежават знания за атрибутите на продуктите и услугите, последствията от употребата им и ценностите, които се достигат в резултат на това. Става дума за знания на продукта или услугата на три различни равнища на абстракция, от които само първото е по-обстойно изучено чрез маркетингови изследвания. Потребителите обединяват символните представяния на атрибутите, последствията и ценностите в твърдения или съждения и ги организират в йерархична асоциативна мрежа или схема. Редица изследвания са търсели концептуални модели на познавателните структури на потребителите, които обединяват различни равнища на представи за продуктите. Всички те се основават на йерархично организирани схеми на знанията на потребителите за продуктите, при които представите от равнище атрибути са основни и във възхо-

дяс ряд се преминава към по-абстрактни представи за последствия от употребата на продуктите и, накрая, ценности. (Shirley and others, 1975) Наложил се е обобщеният модел на ВСЦ, който е своеобразна интерпретация на идеите на Рокийч в сферата на маркетинга. (Howard, 1977) Основната ВСЦ е проста йерархична познавателна структура или схема, съдържаща възлови представи на равнище атрибути, последствия и ценности, свързани с твърдения. Най-често в практиката, обаче, се срещат ВСЦ, в които всяко едно от трите основни йерархични равнища е подразделено, от своя страна, на две допълнителни поднива, както е показано в таблица 1. Трябва да се отбележи, че не всяка смислово-крайна верига се простира по цялата възможна дължина от конкретни атрибути до терминални ценности, а може да достига и до по-ниски равнища на абстракция – напр. до психо-социални последствия или инструментални ценности.

Таблица 1

Атрибути	Последствия	Ценности
Конкретни	Функционални	Инструментални
Абстрактни	Психо-социални	Терминални

В пропърти мениджмънта ВСЦ могат да се използват за изследване на връзката между атрибутите (характеристиките) на обектите на недвижима собственост (съпътстващите тези обекти услуги) и ценностите на потребителите. За анализ на ценностите се прилага подходът на Милтън Рокийч, който подразделя ценностите на инструментални (поведения, предпочитани пред алтернативни такива) и терминални (крайни състояния на битието, предпочитани пред алтернативни такива). (Rokeach, 1973) Водещите ценности от познавателната система на потребителите влияят върху тяхното поведение в значителна степен. Рокийч формулира набор от свързани 18 инструментални и 18 терминални ценности, които са тествани в по отношение на различни потребители и са доказали приложимостта си за изследване на поведението им. (Vinson and others, 1977).

Проблемът при прилагането на системата на Рокийч е, че тя не е адаптирана към различни културни заобикалящи среди. Същевременно, пропърти мениджмънтът вече е глобален бизнес. Необходи-

ми са решения за различни култури и за общности с мултикултурен характер.

Едно възможно решение е да се използват универсални инструменти за изследване на ценностите като тези на Шварц и Хофстеде (Hofstede, 1978). Докато теорията на Хофстеде е прилагана и тествана в сферата на мениджмънта, за целите на маркетинга може би по-подходяща е теорията на Шварц. Основният проблем е, че според теорията на Рокийч ценностите по Шварц са терминални и липсва звеното на инструменталните ценности. Изхождайки от схващането на Рокийч, че инструменталните ценности са по същността си поведения предпочитани пред останалите, предлагаме като междинно звено в анализа да се използват дейности. В случая понятието „дейност“ се разбира както в Дейностната школа в психологията и се разглежда като средство за достигане на крайно състояние на битието (Leontev, 1978).

Може да се докаже, че при определени ограничения, дейностите (разглеждани в светлината на Дейностната психологическа школа) съдържат в себе си като елемент, предопределящ поведението нагласи (атитюди) разглеждани като атитюдите на Теорията за причинното действие (Theory of Reasoned Action). (Ajzen and Fishbein, 2005).

Определяне на разграничителните понятия в изследваната област

Разграничителните понятия са тези, които се използват от потребителите при обработката на информация за продукти и услуги. Те са изходен пункт за построяване на вериги “средство-краен резултат”. Т.е. това са понятията, с помощта на които потребителите разграничават един продукт или услуга от останалите. За определяне на разграничителните понятия се използват основно три метода: директно извличане, свободно сортиране и задача на триадите.

Директното извличане е най-простата изследователска процедура. При нея респондентът пряко се пита кои характеристики (понятия) взима под внимание, когато оценява, обсъжда или избира между продуктови класове, форми, марки или модели. Въпросът може да се формулира по-насочващо, като потребителят бъде помолен да назове продуктовете атрибути или последствията от употре-

бата на продукта, които взима под внимание. Обикновено респондентите отбелязват от две до пет продуктови характеристики.

Свободното сортиране е процедура, при която изследователят предварително изготвя обстоен списък от обекти, които предстои да бъдат изследвани. Наименованието на всеки обект се записва върху индексирана карта. В сферата на пропърти мениджмънта е по-удачно да се използват снимки от обекти (интериор, екстериор). Целият набор такива карти или снимки се дават на изследваното лице. Първоначално респондентът отстранява картите с обекти, които не привличат вниманието му – това са продуктите, към които не изпитва интерес и не възприема като част от живота си. След това разделя обектите в различни групи по признаци, които той самият желае. Докато извършва това, обяснява причините за решението си – обосновава по какво си приличат обектите в рамките на всяка група и по какво се различават отделните групи една от друга. При тази процедура се изяснява, че много често потребителите използват повече от едно разграничително понятие, когато сравняват различните обекти, залегнали в изследването.

Задачата на триадите наподобява свободното сортиране и също изисква предварително изследваните обекти да се нанесат върху отделни индексирани карти (или както беше посочено по-горе, могат да се използват снимки). В този случай, обаче, респондентът не разглежда всички обекти наведнъж, а по тройки, предоставяни му от изследователя. За всяка триада (три едновременно разглеждани обекта) се определя кои два обекта си приличат и по какво, както и по какво се различават от останалия трети. Счита се, че по този начин потребителят се стимулира да “извлече” от паметта си всички разграничителни понятия, които използва.

Ако разгледаните три изследователски процедури за определяне на изходните точки за построяване на вериги “средство-краен резултат” не дадат желания резултат, се прилага решение на мениджмънта. Пропърти мениджърът, въз основа на досегашния си опит и интуицията си, определя разграничителните понятия, използвани (според него) от потребителите. Това позволява при липса на понадеждна информация (напр. поради финансови, времеви ограничения и др. не може да се направи изследване на потребителите) изследването да продължи по-нататък.

Определяне на веригите “средство-краен резултат”.

Следващата стъпка в изследването е да се определят по-абстрактните понятия, които се свързват с изходните разграничителни, установени в предходния етап. Задачата е да се накарат респондентите да свържат понятия от по-високо равнище на абстракция с тези, които са вече установени. Техниката, която се използва за целта, се нарича “изкачване” – изследователят подтиква респондента “да се изкачва” на все по-високо и по-високо равнище на абстракция по пътя на връзките в паметта си. Въз основа на извлечената информация се построяват веригите “средство-краен резултат”. На практика, изследователят трябва да се пренесе в света на респондента. За да бъде допуснат там, е много важно да не дава никакви оценки за това, което научава, а да се стреми да навлезе доколкото се може по-дълбоко в начина на мислене на изследваното лице.

Първо се установява защо разграничителните понятия са важни за респондента. Отговорът на този въпрос е основа на следващия: “Защо това е важно за Вас?” Задаването на последователни въпроси “Защо?” продължава до тогава, докато изследваното лице не отговори, че просто не знае. Следва да се очаква, че се е стигнало до терминална ценност. Разбира се, възможно е това да стане и на по-ниско равнище на абстракция. В този случай веригата “средство – краен резултат” е къса и достига само до психосоциални или дори само до функционални последствия.

Обикновено “изкачването” се извършва в посока към по-абстрактни понятия, но е възможно в някои случаи да се приложи и “слизване”, т.е. връщане към конкретните причини, които биха могли да предизвикат едно или друго по-абстрактно последствие.

Чрез описаната процедура могат да се построят множество различни вериги “средство – краен резултат” за всеки един интервюиран потребител. След достатъчно на брой интервюта (от 40-50 до 150-200), резултатите трябва да се обобщят, за да се опишат познавателните структури на цялата изследвана група. Стремешът е да се състави общ модел, включващ най-често срещаните и обичайни за групата вериги “средство-краен резултат”. Модели от този тип се наричат йерархична структурна карта на ценностите в паметта (hierarchical value structure map). Обобщаването се извършва, като отделните неповтарящи се вериги се оставят без внимание, а оста-

налите се анализират, за да се види дали няма такива, които изказват едно и също становище с различни думи. За целта може да се използва контент-анализ или друга подобна подходяща техника.

Заклучение и възможни приложения

Възможното използване на посочения подход е представено в Таблица 2. На основата на експериментални интервюта на студенти от УНСС са представени възможните връзки между характеристиките на отдавани под наем имоти и ценностите на студентите като потенциални наематели.

Таблица 2

Атрибути	Последствия	Ценности
Конкретни: Разположен близо до метро, в центъра, близо до Студентски град, в тих квартал	Функционални: Удобен транспорт, управление на времето, възможности за оптимизиране на разходите	Дейности/ Атитюди: Сигурност и рационално поведение, атитюд към удоволствие от живота
Абстрактни: Удобство, престиж, представителност	Психологически: Приятелите ми ме възприемат като „готин“, аз самият се възприемам като човек, който се справя с живота	Ценности (терминални): Самоутвърждаване, безопасност

По-задълбочено изследване за възможностите за прилагане на предложения подход е правено от автора за посочване връзката между характеристиките на органични и екологично чисти продукти и ценностите на потребителите на такива продукти. (Zabunov et al., 2014)

Използвани източници:

1. Ajzen, I. and Fishbein, M. (2005). The influence of attitudes on behavior. In Albarracin, D.; Johnson, B.T.; Zanna M.P. (Eds.), The handbook of attitudes, Lawrence Erlbaum Associates.

2. Donald E. Vinson (1997), J Michael Munson and Masao Nakanishi, “An Investigation of the Rokeach Value Survey for Consumer Research

Applications,” in *Advances in Consumer Research*, Vol. 4, W.D. Perreault (ed.), Atlanta, Ga.: Association for Consumer Research, pp. 247-252.

3. Hofstede, Geert (1978). "The Poverty of Management Control Philosophy". The Leontev, A.N. (1978). *Activity, Consciousness, and Personality*. Available at: <https://www.marxists.org/archive/leontev/works/1978/index.htm> (accessed June 2016).

4. John A. Howard (1977), *Consumer Behavior: Application and Theory*, New York: McGraw Hill.

5. Milton J. Rokeach, (1973), *The Nature of Human Values*, New York: Free Press.

6. Schwartz, Shalom H. (1992). "Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries". *Advances in Experimental Psychology*: 1–65.

7. Shirley Young and Barbara Feigen (1975), "Using the Benefit Chain for Improved Strategy Formulation," *Journal of Marketing* (July), pp. 72-74.

8. Vasileva E., Ivanova D., Zabunov G., Tipova N., Stefanov S., (2014) Consumers' perceptions of organic foods in Bulgaria: evidence from semantic differentials application, Rahmann G. & Aksoy U. (Eds.) (2014) *Proceedings of the 4th ISOFAR Scientific Conference 'Building Organic Bridges'*, at the Organic World Congress 2014, 13-15 Oct., Istanbul, Turkey, p. 89 -92.

PROPERTY MANAGEMENT AND MEANS-END CHAIN ANALYSIS

Assoc. Prof. Georgi Zabunov, Ph.D.

University of National and World Economy – Sofia

Abstract: The means-end chain analysis is a powerful tool for studying consumer behavior in order to develop effective marketing strategies. That is why this research tool is very interesting to property management theory and practice. The problem is that the modern property management usually is global business while means-end chain analysis should be adapted to local cultural and value characteristics. To develop a universal system of means-end chain analysis for the property management is a serious challenge.

The report proposes an approach for adapting the classic means-end chain analysis in the field of modern property management. The approach has been tested on a limited group of students and the results are presented in the report.

Keywords: means-end chain analysis, marketing strategy, property management, consumer values.

ФИНАНСОВ АНАЛИЗ НА ДРУЖЕСТВАТА СЪС СПЕЦИАЛНА ИНВЕСТИЦИОННА ЦЕЛ

Доц. д-р Марин Гълъбов

Университет за национално и световно стопанство – София

Резюме: В доклада са представени някои направления на финансовия анализ дружествата със специална инвестиционна цел, секюритизиращи недвижими имоти. Анализите на нетните приходи, разходите и финансовите резултати от недвижимите имоти, а така също и на анализите на ликвидността и финансовата автономност са предпоставка за оптимизиране на дейността на тези дружества.

Ключови думи: финансов анализ, нетни приходи, разходи, финансови резултати, ликвидност, финансова автономност.

През м. май 2003 г. у нас бе приет и влезе в сила Закона за дружествата със специална инвестиционна цел. Това са акционерни дружества, които при условията и по реда на този закон инвестират паричните средства, набрани чрез издаване на ценни книжа, в недвижими имоти или във вземания (секюритизация на недвижими имоти и вземания).

По-специално дружествата, секюритизиращи недвижими имоти могат да осъществяват покупка на такива имоти, да извършват строежи и подобрения на недвижими имоти, с цел предоставянето им за управление, отдаване под наем, лизинг или аренда и продажбата им. Недвижимите имоти, придобивани от дружествата със специална инвестиционна цел трябва да се намират в България. Уточняваме, че едно дружество със специална инвестиционна цел може да секюритизира само недвижими имоти или само вземания. Акционерното дружеството със специална инвестиционна цел (АД-СИЦ) се учредява по реда на чл. 63 от Търговския закон като учредителите могат да бъдат не повече от 50 лица. За учредяване на дружество е необходимо не по-малко от 30 на сто от капитала да бъде записан от институционални инвеститори.

Капиталът на дружество със специална инвестиционна цел не може да бъде по-малък от 500 000 лв. като вноските в капитала могат да бъдат само парични.

Паричните средства и ценните книжа на дружеството със специална инвестиционна цел се съхраняват в банка-депозитар. Тя извършва всички плащания за сметка на дружеството със специална инвестиционна цел при спазване на условията, предвидени в неговия устав и проспект за публично предлагане на ценни книжа.

АДСИЦ разпределя като дивидент не по-малко от 90 на сто от печалбата за финансовата година като дивидентите се изплащат в срок 12 месеца от края на съответната финансова година.

АДСИЦ уведомява Комисията за финансов надзор за вписването си в търговския регистър в 7-дневен срок от вписването. Членовете на съвета на директорите (тези дружества са с едностепенна система на управление, т.е. те се управляват и представляват от съвет на директорите) са длъжни не по-късно от 6 месеца от датата на вписването на АДСИЦ в търговския регистър да подадат в Комисията за финансов надзор заявление за издаване на лиценз за извършване на дейност като дружество със специална инвестиционна цел. Комисията за финансов надзор издава лиценз в срок до един месец от получаването на заявлението, а когато са били поискани допълнителни сведения и документи - до 14 дни от получаването им. Комисията за финансов надзор отказва да издаде лиценз при определени обстоятелства или да отнеме лиценз при определени обстоятелства. Обстоятелствата, при които се отказва лиценз или се отнема лиценз са посочени в Закона за дружествата със специална инвестиционна цел. АДСИЦ не може да се преобразува в друг вид търговско дружество, както и да променя предмета си на дейност.

Финансовият анализ на АДСИЦ представлява анализ на неговите парични отношения със собствениците на дружеството, ползвателите на неговите имоти, обслужващите дружества, банката-депозитар, оценителите на недвижими имоти и др.

Финансовият анализ на едно дружество, секюритизиращо недвижими имоти се осъществява както от експерти работещи в дружеството, така и от външни специалисти. Експертите работещи в дружеството могат да използват информацията съдържаща се във финансовия отчет и в счетоводните сметки, а външните специалисти могат да работят само с финансовия отчет (те нямат достъп до

счетоводните сметки на дружеството). Счетоводните сметки и финансовите отчети (годишни и междинни) са източниците за финансов анализ на дружеството. Освен това и годишния доклад е източник на информация за финансовия анализ на дружеството. Този доклад включва годишен доклад за дейността и нефинансова декларация. Дружеството трябва да публикува годишния си финансов отчет и годишния си доклад приети от общото събрание на акционерите чрез заявяване за вписване и представяне за обявяване в търговския регистър, в срок до 30 юни на следващата година;

Потребителите на финансовият анализ са ръководството на АДСИЦ, което секюритизира недвижими имоти (вътрешен потребител) и външни потребители - търговските банки, към които дружествата се обръщат с искане за получаване на кредити, потенциални инвеститори, които имат намерение да закупуват акции или дългови ценни книжа на дружествата и др.

По-нататък ще се спрем на някои направления на финансовия анализ на АДСИЦ, секюритизиращо недвижими имоти.

Едно от направлението на финансовия анализ е анализа на нетните приходи от недвижимите имоти, които дружеството притежава, разходите за тези имоти и финансовите резултати от тях. Нетните приходи обхващат приходите от наем, арендни плащания, лизингови вноски и възнаграждения по договори за управление на недвижими имоти. В тези нетни приходи се включват и приходите от административно обслужване (това са приходи от административното обслужване на ползвателите на имотите).

Анализът на нетните приходи от недвижимите имоти може да започне с установяването на тези приходи за съответния текущ период, който може да бъде месец, тримесечие, шестмесечие и календарна година. След това се прави сравнение на тези приходи с планираните нетни приходи от недвижими имоти за същия период и ако е налице разминаване в неблагоприятна посока т.е. реализираните нетни приходи са по-малки от планираните, тогава дружеството следва да установи причините довели до това, след което ръководството да предприеме мерки насочени към повишаване на нетните приходи от недвижимите имоти (напр. провеждането на рекламна кампания).

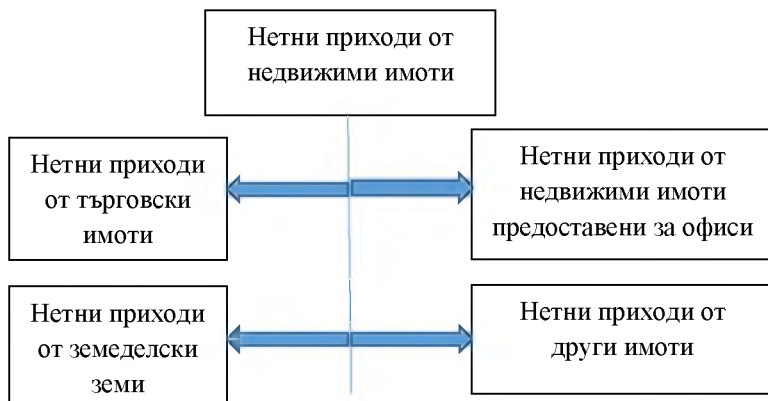
Възможно е дружеството да не е планирало нетните приходи от

недвижими имоти за текущия период, напр. последното тримесечие на 2016 г. Тогава при анализа могат да се сравнят реализираните нетни приходи за този период с нетните приходи за предходните тримесечия на същата година и с нетните приходи за същото тримесечие на предходни години. Така напр. нетните приходи от недвижимите имоти за последното тримесечие на 2016 г. могат да се бъдат сравнени с нетните приходи реализирани през предходните тримесечия на същата година, а така също и с нетните приходи реализирани през последните тримесечия на 2013 г., 2014 г. и 2015 г. След като се направят сравненията и ако те сочат негативна тенденция тогава дружеството следва да вземе решения насочени към преодоляването на този проблеми.

Нетните приходи от недвижимите имоти могат да бъдат диференцирани по видове с оглед осъществяването на подробен анализ на тези приходи. Тази диференциация може да изглежда така:

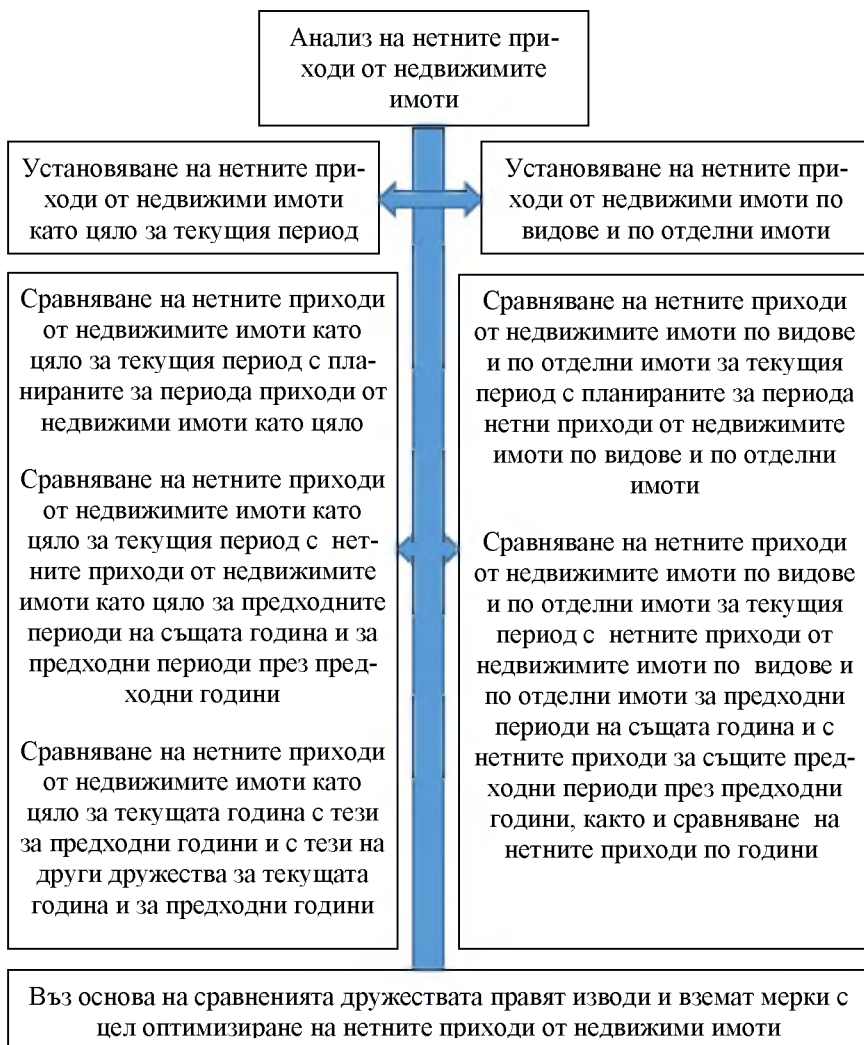
- ✓ нетни приходи от търговски имоти;
- ✓ нетни приходи от недвижими имоти предоставени за офиси;
- ✓ нетни приходи от земеделски земи;
- ✓ нетни приходи от други имоти;

Ще илюстрираме видовете нетни приходи от недвижими имоти, които може да реализира едно дружество със специална инвестиционна цел:



Фигура 1. Диференциация на нетните приходи от недвижими имоти притежавани от АДСИЦ с цел осъществяване на подробен анализ на тези приходи

Анализът на нетните приходи по видове и по отделни имоти може да бъде направен по вече посочения начин, т.е. така както и анализа на нетните приходи като цяло. Анализът на нетните приходи от имотите може да илюстрираме по следния начин:

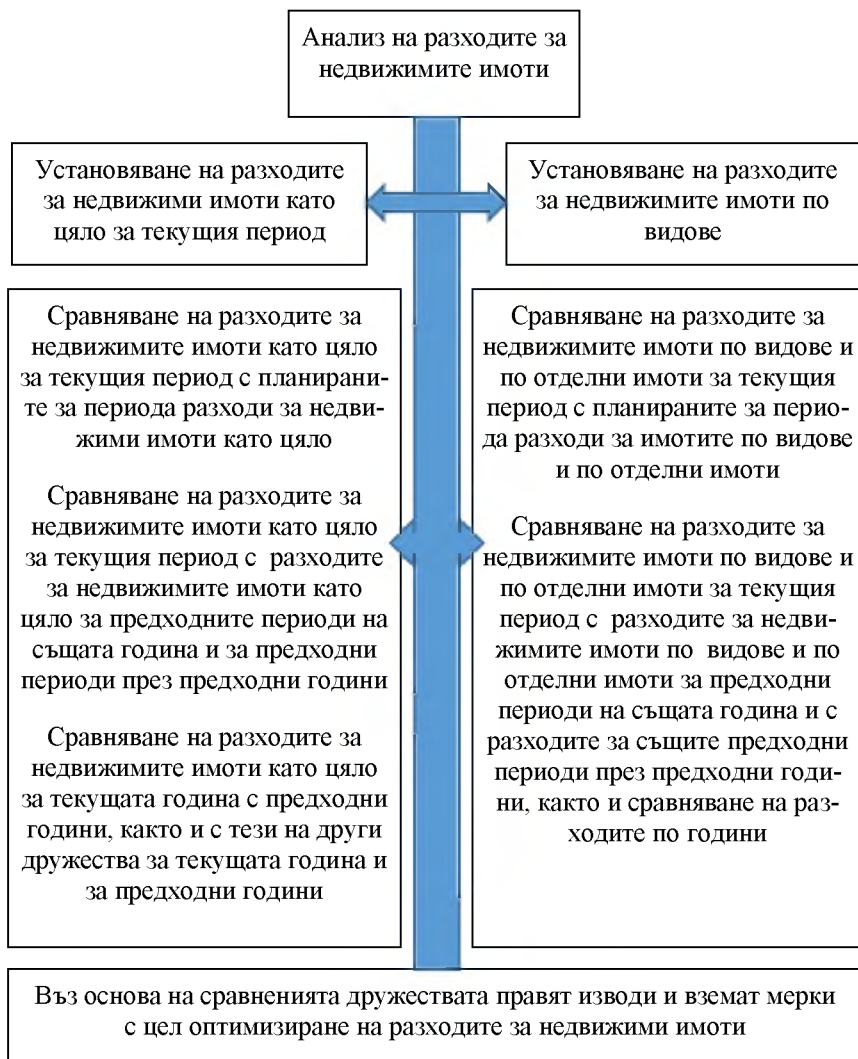


Фигура 2. Съдържание на анализа на нетните приходи от недвижими имоти на АДСИЦ, секюритизищо недвижими имоти

Друго направление на финансовия анализ е анализа на разходите за недвижимите имоти. Тези разходи обхващат разходите за амортизации свързани с тези имоти, за застраховките на имотите, за данъците върху недвижимите имоти, за таксите са битово обслужване, за осветление, отопление и т.н. В тях се включват и възнаграждението, което дружеството осигурява на обслужващото дружество. Ако това дружество обслужва два и повече имота, тогава за нуждите на анализа възнаграждението следва да се разпредели между отделните имоти въз основа на определен критерий, напр. относителен дял на нетните приходи от отделните имоти в общите нетни приходи от всички имоти, притежавани от дружеството.

Анализът на разходите може да започне с установяването на разходите за имотите (като цяло) за текущия период от време и сравняването им с планираните разходи за имотите за същия период. Ако разходите за имотите не са планирани, тогава може да се сравнят установените разходи за текущия период, напр. третото тримесечие на 2016 г. с разходите за предходните две тримесечия, а също така да се сравнят разходите за третото тримесечие на 2016 г. с разходите за имотите за същите тримесечия на предходни години, напр. 2013 г., 2014 г. и 2015 г. Освен това може годишните разходи за имотите на дружеството да се сравняват с годишните на други дружества, секюритизиращи недвижими имоти. Въз основа на сравненията могат да се правят изводи и съответно дружеството да предприеме определени мерки, ако реши че това е нужно. Анализът на разходите за имотите може да се задълбочи като се осъществи анализ на разходите по видовете недвижими имоти и по отделни имоти. Този анализ се осъществява по начин, аналогичен на начина на осъществяването на анализа на разходите за имотите като цяло.

Казаното относно анализа на разходите за недвижимите имоти илюстрираме по-следния начин:



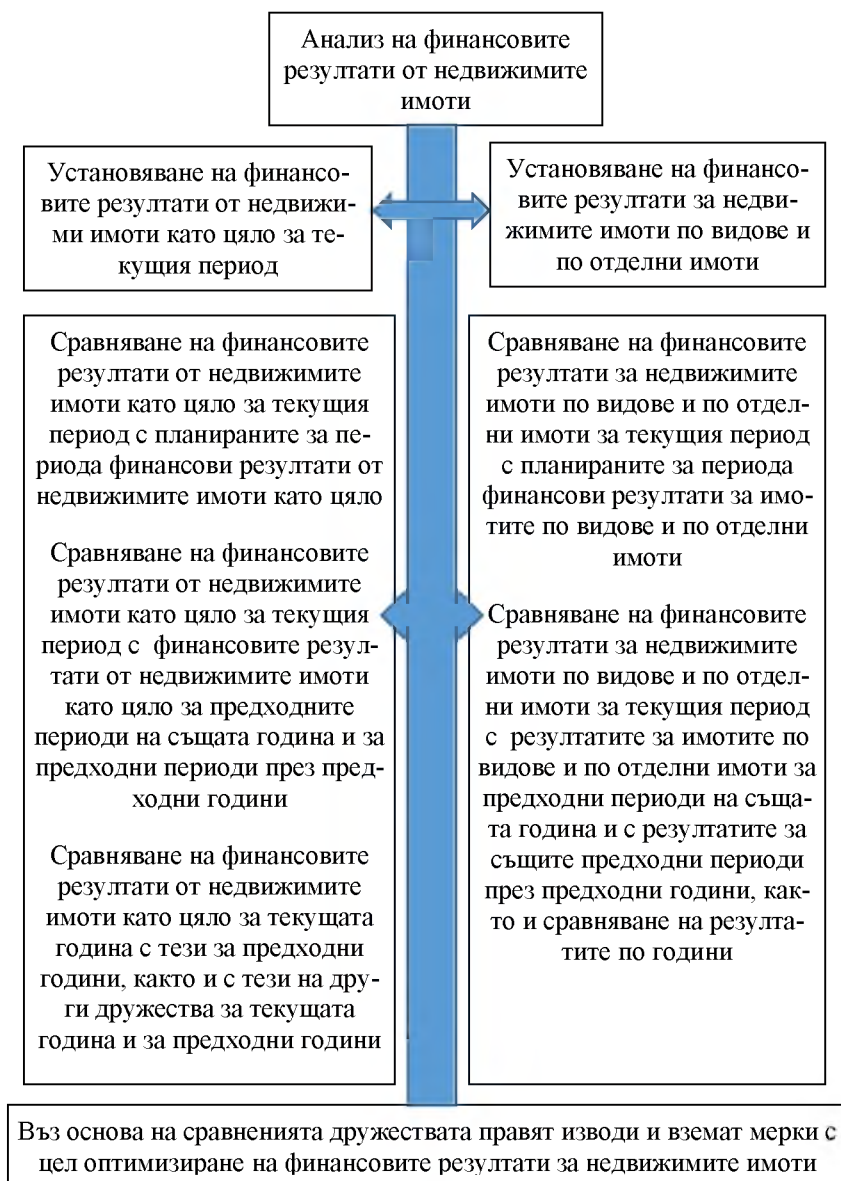
Фигура 3. Съдържание на анализа на разходите за недвижими имоти на АДСИЦ, секюритизищо недвижими имоти

Сред направленията на финансовия анализ е и анализа на финансовите резултати от недвижимите имоти. Финансовият резултат

за определен период време от портфейла от недвижими имоти притежаван от АДСИЦ е разликата между приходите от всичките имоти включени в този портфейл за същия период и разходите за тези имоти за този период. Финансовият резултат за определен период време от даден недвижим имот притежаван от АДСИЦ е разликата между приходите от имота за този период и разходите за него за същия период.

Анализът на финансовите резултати от недвижимите имоти може да започне с установяването на финансовия резултат за текущия период от време от портфейла от недвижимите имоти, който се притежава от дружеството и сравняването му с планирания финансов резултат за същия период. Ако финансовият резултат не е планиран, тогава може да се сравни фактически достигнатия финансов резултат за текущия период, напр. третото тримесечие на 2016 г. с финансовия резултат от портфейла от недвижими имоти за предходните две тримесечия на същата година, а също така да се сравни финансовия резултат от портфейла от недвижимите имоти за третото тримесечие на 2016 г. с финансовия резултат за същите тримесечия на предходни години, напр. 2013 г., 2014 г. и 2015 г. Освен това може годишния финансов резултат от портфейла от недвижими имоти да се сравни с годишните финансови резултати от портфейлите от недвижими имоти притежавани от други дружества. Въз основа на сравненията могат да се правят изводи и съответно дружеството да предприеме определени мерки, ако реши че това е нужно. Анализът на финансовия резултат от недвижимите имоти може да се задълбочи като се осъществи анализ на финансовите резултати по видовете недвижими имоти и по отделните имоти. Този анализ се осъществява по начин, аналогичен на начина на осъществяването на анализа на финансовия резултат на портфейла от недвижими имоти.

Казаното относно анализа на финансовите резултати от недвижимите имоти илюстрираме по следния начин:



Фигура 4. Съдържание на анализа на финансовите резултати от недвижимите имоти на АДСИЦ

Анализът на ликвидността на дружествата със специална инвестиционна цел, секюритизиращи недвижими имоти, т.е. анализът на тяхното способност своевременно да погасяват текущите си задължения е част от финансовия анализ на тези дружества. Ликвидността може да се измери чрез следните показатели:

$$\text{Коефициент на ликвидност първа степен} = \frac{\text{активи, държани за продажба} + \text{+ краткосрочни ценни книжа} + \text{+ краткосрочни вземания} + \text{+ парични средства} + \text{+ парични еквиваленти}}{\text{текущи задължения}} \quad (1)$$

$$\text{Коефициент на ликвидност втора степен} = \frac{\text{краткосрочни ценни книжа} + \text{+ краткосрочни вземания} + \text{+ парични средства} + \text{+ парични еквиваленти}}{\text{текущи задължения}} \quad (2)$$

$$\text{Коефициент на ликвидност трета степен} = \frac{\text{краткосрочни вземания} + \text{+ парични средства} + \text{+ парични еквиваленти}}{\text{текущи задължения}} \quad (3)$$

$$\text{Коефициент на ликвидност четвърта степен} = \frac{\text{парични средства} + \text{и парични еквиваленти}}{\text{текущи задължения}} \quad (4)$$

Всяко дружество може да реши към какви препоръчителни величини да се ориентира и съответно да се стреми да бъдат реализирани към края на календарната година.

Анализът на финансова автономност касае капиталите на АД-СИЦ. Показателите за измерване на степента на финансовата независимост на дружеството от кредиторите:

$$\text{Коефициент на финансова автономност} = \frac{\text{собствен капитал}}{\text{пасиви}} \quad (5)$$

$$\text{Коефициент на задлъжнялост} = \frac{\text{пасиви}}{\text{собствен капитал}} \quad (6)$$

Дружествата могат да си формират препоръчителни величини на тези показатели и да се стремят към тяхното постигане към края на календарната година. Всяко дружество преценява в каква степен да бъде зависимо от кредиторите.

Използвани източници:

1. Костова, Н., Финансово - счетоводен анализ, „АКТИВ – К” ООД, 2010.
2. Тимчев М., Финансово-стопански анализ, “Нова звезда”, 2011.
3. Уолш К., Ключовите коефициенти в мениджмънта, ИнфоДАР, 2008.
4. Bhattacharyya, A., Introduction To Financial Statement Analysis, Elsevier, 2009.

FINANCIAL ANALYSIS OF THE SPECIAL PURPOSE VEHICLES

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

Abstract: The report presents some guidelines of the financial analysis of the special purpose vehicles securitizing real estate. The analyses of the net income, costs and financial results of the real estates, and also and the analysis of liquidity and financial autonomy are a prerequisite for optimizing the activity of these companies.

Keywords: financial analysis, net income, costs, financial results, liquidity, financial autonomy.

ИЗТОЧНИЦИ НА КОНКУРЕНТНИ ПРЕДИМСТВА НА ЖИЛИЩНИТЕ ИМОТИ В ОБЛАСТИТЕ НА ЮГОИЗТОЧЕН РАЙОН НА БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Николинка Игнатова

Университет за национално и световно стопанство – София

Резюме: В доклада се анализират показателите, които характеризират източниците на конкурентни предимства на жилищните имоти в отделните области на Югоизточен район на страната – Бургас, Сливен, Стара Загора и Ямбол. Предмет на изследването са цените и качеството на жилищните имоти. Времевият период на изследването е от 2010 до 2014 г.

Ключови думи: цена, качество, източници на конкурентни предимства.

Настъпването на световната икономическа криза се отрази негативно върху пазара на жилищни имоти – понижи се равнището на цените им, намали се обема на реализираните сделки. От друга страна се увеличи взискателността на потребителите по отношение на качеството и цените на предлаганите имоти в страната. Цените и качеството на жилищните имоти са източници на конкурентните им предимства в отделните области на Югоизточен район на страната. Те са динамична величина във времето и се влияят от факторите на макро- и микросредата.

1. Анализ на факторите на средата, влияещи върху пазара на жилищни имоти в Югоизточен район на България

Формирането на източници на конкурентни предимства на пазара на жилищни имоти в отделните области на Югоизточен район на страната са в зависимост от изменението на факторите на микросредата¹.

Положително влияние за изследвания период от време 2010-2014 г. оказват следните демографски, макро- и микроикономически фактори²:

- повишава се БВП на човек от населението от 7 939 лв. на 9 819 лв., т.е. абсолютно нараства производителността на труда с 1

880 лв. и относително с 23.7%;

- нараства средната годишна работна заплата от 6 802 на 8 402 лв., т.е. абсолютно с 1 600 лв. и относително с 23.5%;

- подобрява се механичен прираст на населението от (- 2 841) на (+273);

- увеличава се относителният дял на населението в трудоспособна възраст с висше и средно образование от 75.6% на 77.1%, за сметка на намаляването на относителния дял на населението с основно и по-ниско образование от 24.4% на 22.9%;

- лихвеният процент при жилищните кредити за изследвания период от време намалява от 9.09% на 6.9%.

В Югоизточен район на страната негативно влияние върху формирането на източниците на конкурентни предимства на жилищните имоти оказват следните демографски и микроикономически фактори за изследвания период от време:

- намалява броят на населението абсолютно с 47 933 души и относително с 4.3%;

- увеличава се отрицателният коефициент на естествен прираст на населението от 4.5‰ на 5.1‰;

- намалява броят на наетите лица по трудово или служебно правоотношение абсолютно с 1 889 и относително с 0.6%;

- намалява коефициентът на икономическа активност на населението от 65.85% на 65.78%;

- понижава се коефициентът на заетост от 57.9% на 57.4%;

- увеличава се коефициентът на безработица от 11.9% на 12.7%;

- повивава се броят на безработните, регистрирани в бюрата по труда абсолютно с 5 065 и относително с 10.8%;

- понижава се коефициентът на раждаемост от 10.7 на 10.3‰;

- увеличава се коефициентът на смъртност от 15‰ на 15.6‰;

- намаляват преките чуждестранни инвестиции в този район на абсолютно със 167 млн. евро и относително с 7.5%.

Анализираните силни и слаби страни на факторите на микросредата в Югоизточен район на страната предопределят по-долу разгледаните изменения на източниците на конкурентни предимства на жилищните имоти в отделните области на този район на страната.

2. Динамика на източниците на конкурентни предимства на жилищните имоти в отделните области на Югоизточен район

Основни източници на конкурентни предимства са цената и качеството на жилищните имоти. Намалването на равнището на цената им предопределя повишаване на потребителското търсене. Източниците на качествените конкурентни предимства на жилищните имоти са асортиментната им структура, коефициентът на концентрация на жилищата в жилищните сгради, средната площ на едно жилище и средната площ на един обитател. Подобрява се асортиментната структура, когато нараства относителният им дял на тухлените за сметка на панелни и други.

Изменението на източниците на ценови и качествени конкурентни предимства на жилищните имоти в отделните области на Югоизточен район на страната за периода 2010-2014 г. са³:

2.1. Област Бургас

От таблица 1 е видно, че цената на квадратен метър (кв.м.) жилищна площ в област Бургас е по-висока абсолютно с 332.74 лв. и относително с 27% от средната цена в Югоизточен район през 2014 г. За изследвания период от време 2010-2014 г. тя се понижава абсолютно с 59.05 лв. и относително с 4.9%. Базисните ѝ индекси формират тенденция на намаляване (100%; 98%; 96%; 93.4%; 95.1%) за анализирания период от време. Верижните ѝ индекси (100%; 98%; 98%; 98%; 102%) очертават тренд на понижаване за подпериода 2010-2013 г. и на нарастване за подпериода 2013-2014 г. под влияние на анализирания фактори на микро- и макросградата. Подобрява се източникът на ценово конкурентно предимство в област Бургас.

В структурата на жилищните сгради в област Бургас по-голям относителен дял заемат тухлените жилища. През разглеждания период от време той нараства от 80.2% на 86.3% за сметка на намаляване на относителния дял на стоманобетонните и панелни жилища от 9.9% на 7.7%. Относителният дял на другите жилища намалява от 9.9% на 6%. Подобрява се източникът на качествено конкурентно предимство - структура на жилищните сгради в тази област.

Таблица 1

Цена на квадратен метър жилищна площ в лева при отделните области на Югоизточен район в България за периода 2010-2014 г.

Цена на кв.м жилищна площ	2010	2011	2012	2013	2014
Югоизточен район	891.76	861.55	828.51	803.06	804.55
Бургас	1196.34	1169.93	1146.57	1118.38	1137.29
Сливен	759.70	719.03	659.76	613.53	589.39
Стара Загора	898.81	888.14	884.61	870.46	892.99
Ямбол	712.17	669.10	623.09	609.87	598.54

Източник: НСИ.

Коефициентът на концентрация на жилищата в жилищните сгради се увеличава за анализирания период от време от 2.21 на 2.74, т.е. нарастват с 53 броя на жилищата, падащи се средно на 100 жилищни сгради. Причините се дължат на изпреварващият темп на нарастване на жилищата (26%) спрямо този на жилищните сгради. Броят на жилищните сгради в област Бургас се увеличават абсолютно с 2 061 бр. и относително с 2%.

Броят на жилищата в тази област нараства абсолютно с 58 624 бр. и относително с 26% за периода 2010/2014 г. Увеличава се относителният дял на жилищата с една, две, шест и повече стаи съответно от 11.4% на 14%, от 38.5% на 38.7%, от 3% на 3.5%. Намалвява относителният дял на жилищата с три, четири и пет стаи съответно от 31% на 29.3%, от 12.4% на 11.3%, от 3.7% на 3.2%.

Нараства средната площ на едно жилище от 40.58 кв.м. на 52.6 кв.м., в резултат на по-бързия темп на нарастване на жилищната площ (63.5%) спрямо този на жилищата (26%).

Жилищната площ в област Бургас се увеличава абсолютно с 5 740 000 кв.м. и относително с 63.5%. В резултат, на това се увеличава средната жилищна площ на един обитател от 21.5 кв.м. на 35.68 кв.м. Причините се дължат на абсолютното и относително нарастване на жилищната площ и на абсолютното (7068) и относително (1.7%) намаляване на населението в тази област.

Увеличава се средната жилищна площ на въведените в експлоа-

тация жилища от 41.10 кв.м. на 45.24 кв.м. в тази област, което се дължи на забавеният темп на намаляване на въведената жилищна площ (24%) спрямо този на въведените в експлоатация жилища (29%).

2.2. Област Сливен

От таблица 1 е видно, че цената на квадратен метър жилищна площ в област Сливен е по-ниска абсолютно с 215.16 лв. и относително с 27% от средната цена в Югоизточен район на страната през 2014 г. За изследвания период от време 2010-2014 г. тя се понижава абсолютно с 170.31 лв. и относително с 22.4%. Базисните ѝ (100%; 95%; 87%; 81%; 77.6%) и верижните ѝ индекси (100%; 95%; 92%; 93%; 96%) формират тенденция на намаляване за анализирания период от време. Подобрява се източникът на ценово конкурентно предимство в тази област.

В структурата на жилищните сгради в област Сливен нараства от 77% на 83.9% относителният дял на тухлените жилища за сметка на намаляване на относителния дял на стоманобетонните, панелните и другите жилища съответно от 3.15% на 1.83% и от 19.85% на 14.27%. Подобрява се източникът на качествено конкурентно предимство - структура на жилищните сгради в тази област.

Коефициентът на концентрация на жилищата в жилищните сгради се увеличава за анализирания период от време от 1.53 на 1.57, т.е. нарастват с 4 броя на жилищата, падащи се средно на 100 жилищни сгради. Причините се дължат на забавеният темп на намаляване на жилищата (0.5%) спрямо този на жилищните сгради. Броят на жилищните сгради в тази област намалява абсолютно с 1953 бр. и относително с 3.2%.

Броят на жилищата в област Сливен намалява абсолютно с 491 бр. и относително с 0.5%. Нараства относителният дял на жилищата с три, четири, пет, шест и повече стаи съответно от 28.3% на 30.9%, от 15% на 17.7%, от 5.5% на 6.3% и от 3.2% на 5.8%. Намалява относителният дял на жилищата с една и две стаи съответно от 13% на 8.5% и от 35 % на 31.3%.

Увеличава се средната площ на едно жилище от 40.42 кв.м. на 56.28 кв.м., в резултат на наличието на темп на нарастване на жилищната площ и темп на намаляване на жилищата (0.5%).

Жилищната площ в област Сливен се увеличава абсолютно с 1 445 100 кв.м. и относително с 38%. В резултат, на това се увеличава средна жилищна площ на един обитател от 18.60 кв.м. на 27 кв.м. Причините се дължат на наличието на темп на нарастване на жилищната площ и темп на намаляване на населението (5%) в тази област.

Нараства средната жилищна площ на въведените в експлоатация жилища от 47.38 кв.м. на 62.23 кв.м. като резултат на забавения темп на намаляване на въведената жилищна площ (37%) спрямо този на въведените в експлоатация жилища (52%).

2.3. Област Стара Загора

От таблица 1 е видно, че цената на квадратен метър жилищна площ в област Стара Загора е по-висока абсолютно с 88.44 лв. и относително с 11% от средната цена в Югоизточен район през 2014 г. За изследвания период от време 2010-2014 г. тя се понижава абсолютно с 5.82 лв. и относително с 0.6%. Базисните ѝ индекси формират тенденция на намаляване (100%; 98.8%; 98.4%; 96.8%; 99.4%). Верижните ѝ индекси (100%; 98.8%; 99.6%; 98.4%; 102.6%) очертават тренд на понижаване за подпериода 2010/2011 г. и на нарастване за подпериода 2012/2014 г. Подобрява се източникът на ценово конкурентно предимство в тази област.

В структурата на жилищните сгради в област Стара Загора най-голям относителен дял заемат тухлените жилища. През разглеждания период от време той нараства от 61.9% на 67.4% за сметка на намаляване на относителния дял на стоманобетонни, панелни и други жилища съответно от 3.9% на 2.6% и от 34.2% на 30%. Подобрява се източникът на конкурентно предимство - структура на жилищните сгради в тази област.

Нараства за анализираният период от време коефициентът на концентрация на жилищата в жилищните сгради от 1.90 на 1.96, т.е. увеличават се с 6 броя на жилищата, падащи се средно на 100 жилищни сгради. Причините се дължат на наличието на темп на нарастване на жилищата (1.9%) и темп на намаляване на жилищните сгради. Броят на жилищните сгради в област Стара Загора намалява абсолютно с 765 бр. и относително с 0.9%.

Броят на жилищата в тази област нараства абсолютно с 3 279

бр. и относително с 1.9%. В структура на жилищата нараства относителният дял на тези с три, четири, пет, шест и повече стаи съответно от 32.9% на 35.4%, от 17.1% на 17.9%, от 3.8% на 4.2% и от 2.6% на 3.5%. Намалява относителният дял на жилищата с една и две стаи съответно от 10.1 % на 6.6 % и от 33.5 % на 32.4%.

Увеличава се средната площ на едно жилище от 41.01 кв.м. на 55.07 кв.м., в резултат на изпреварващия темп на нарастване на жилищната площ (37%) спрямо този на жилищата (1.9%).

Жилищната площ в област Стара Загора се увеличава от 7 056 909 кв.м. на 9 656 618 кв.м., т.е. абсолютно се увеличава с 2 599 709 кв.м. и относително с 37%. В резултат, на това нараства средна жилищна площ на един обитател от 20.31 кв.м. на 29.62 кв.м. Причините се дължат на наличието на темп на нарастване на жилищната площ и темп на намаляване на населението (6.2%) в тази област.

Увеличава се средната жилищна площ на въведените в експлоатация жилища от 59.64 кв.м. на 56.40 кв.м., което се дължи на забавеният темп на нарастване на въведената жилищна площ (113%) спрямо този на въведените в експлоатация жилища (126%).

2.4. Област Ямбол

От таблица 1 е видно, че цената на квадратен метър жилищна площ в област Ямбол е по-ниска абсолютно с 206.01 лв. и относително с 26% от средната цена в Югоизточен район през 2014 г. За изследвания период от време 2010-2014 г. тя се понижава абсолютно с 113.63 лв. и относително с 15.9%. Базисните ѝ (100%; 94%; 87%; 86%; 84.1%) и верижните ѝ индекси (100%; 94%; 93%; 86%; 98%) очертават тренд на намаляване за анализирания период от време. Подобрява се източникът на ценово конкурентно предимство в тази област.

В структурата на жилищните сгради най-голям относителен дял заемат тухлените жилища. През разглеждания период от време той нараства от 83.6% на 90.3% за сметка на намаляване на относителния дял на стоманобетонните, панелните и другите жилища съответно от 3.3% на 1.9% и от 13.1% на 7.8%. Подобрява се източникът на качествено конкурентно предимство - структура на жилищните сгради в тази област.

Нараства за анализирания период от време коефициентът на

концентрация на жилищата в жилищните сгради от 1.60 на 1.67, т.е. увеличават се със 7 броя на жилищата, падащи се средно на 100 жилищни сгради. Причините се дължат на наличието на забавен темп на намаляване на жилищата (5.4%) спрямо този на жилищните сгради. Броят на жилищните сгради в област Ямбол намаляват абсолютно с 4410 бр. и относително с 9.3%.

Броят на жилищата в тази област се понижават абсолютно с 4 089 бр. и относително с 5.4%. Нараства относителният дял на жилищата с три, четири, шест и повече стаи съответно от 31.3% на 32.9%, от 11.5% на 13.9% и от 2.9% на 6%. Намалява относителният дял на жилищата с една, две и пет стаи съответно от 11.2 % на 7.4%, от 37.5% на 34.3% и от 2.9% на 6%.

Увеличава се средната площ на едно жилище от 39.32 кв.м. на 52.89 кв.м., в резултат на изпреварващия темп на нарастване на жилищната площ (27%) и темп на намаляване на жилищата (5.4%).

Жилищната площ в област Ямбол се увеличава абсолютно с 812 065 кв.м. и относително с 27%. В резултат, на това се увеличава средната жилищна площ на един обитател от 21.93 кв.м. на 30.15 кв.м. Причините се дължат на наличието на темп на нарастване на жилищната площ и темп на намаляване на населението (7%) в тази област.

Увеличава се средната жилищна площ на въведените в експлоатация жилища от 44.47 кв. м.на 81.75 кв. м., което се дължи на забавения темп на намаляване на въведената жилищната площ (28%) спрямо този на въведените в експлоатация жилища (62%).

В резултат на настъпилите изменения на микро- и макросредата в четирите области на Югоизточен район на страната - Бургас, Сливен, Стара Загора и Ямбол, се подобряват:

- източникът на ценови конкурентни предимства на жилищните имоти;
- асортиментната структура на жилищните сгради;
- средната площ, падаща се на едно жилище и
- средната площ, падаща се на един обитател.

Увеличава се коефициентът на концентрация на жилищата в жилищните сгради.

Бележки:

1. Приложен е адаптиран SWOT анализ на факторите на микросреда-та.
2. Данните в изследването са от Националният статистически институт (НСИ).
3. Използвани са сравнителен и статистически методи за анализ на източниците на конкурентни предимства.

Използвани източници:

1. Велев, Мл., Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност, Софттрейд, С., 2004.
2. Георгиев, Р., Стратегиране и конкурентоспособност, „ПринтМедия”, С., 2013.
3. Портър, М., Конкурентно преимущество, изд. Альпина, 2005.
4. Фляйшер, К., Бенсуссан, Стратегический конкурентный анализ - методы и средства конкурентного анализа в бизнесе, БИНОМ, 2009.
5. www.nsi.bg.

SOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF RESIDENTIAL PROPERTIES IN THE PROVINCES OF THE SOUTHEASTERN REGION OF BULGARIA

*Chief Assist. Prof. Nikolinka Ignatova, PhD
University of National and World Economy*

Summary: The report analyzes the indicators characterizing the sources of competitive advantages of residential properties in different provinces of the Southeast region of the country - Burgas, Sliven, Stara Zagora and Yambol. The study is focused on the following indicators: prices and quality of residential properties. The study is focused on the 2010-2014 period.

Keywords: price, quality, sources of competitive advantages.

НАГЛАСИ ЗА ИНСТИТУЦИОНАЛНИ ИЗМЕНЕНИЯ НА ПАЗАРА НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Гл. ас. д-р Надя Гилина

Университет за национално и световно стопанство – София

Резюме: Нагласата на професионалните участници за активност в посока институционални изменения на пазара на недвижими имоти е обвързана с оценката им за равнищата на действащите формални правила (законово нормативната база) и неформални норми (стандарти, етични кодекси, вътрешно фирмени правила и др.).

Ключови думи: формални/неформални правила, институционални изменения, пазар на недвижими имоти.

Въведение

Процеса на институционализация на пазара на недвижими имоти предполага създаването на нови икономически механизми и ефективни институционални условия, които да облекчават взаимодействието между различните контрагенти на пазара. Първоначално, а в някои аспекти и до сега, може по скоро да се говори, че на българският пазар на недвижими имоти са формирани отделни икономически и правни предпоставки за установяването и развитието му, а не за цялостна институционална система. От позицията на институционалната теория тези процеси традиционно се разглеждат като системи от еволюиращи структури, които реагират на промени в заобикалящата среда, но механизмите на реакциите им се определят от вътрешни за системите процеси. Пълноценното функциониране на пазара, според концептуалната рамка на Дъглас Норт, предполага динамично взаимодействие между институционалната среда, която определя „правилата на играта” и институционалните съглашения – организациите като „участници“ в нея. Институционалните изменения могат да се създават и „отдолу”, от самите стопански субекти и организации. Нагласата на „участниците” за институционална активност в посока институционални изменения е във фокусът на настоящия доклад и на проведеното проучване.

Изследвани са възприятията и оценката на професионалните участници на пазара на недвижими имоти към равнищата на действащите формални правила (законово нормативната база) и неформални норми (стандарты, етични кодекси, вътрешно фирмени правила и др.), които са пряко свързани с равнището на качество на извършваната от тях услуга по транзакция на собствеността. Изследването е проведено в две посоки: за първичен (ново строителство) и за вторичен пазар на недвижими имоти, разделени по дейности – покупка и продажба. Това се налага заради нюансите по трансфера на собственост и изискваните компетенции на участниците, намиращо отражение в качеството на предлаганата услуга. По същността си това очертава тенденциите за подобряване на институционалната структура, а от тук и на институционалните условия. А това води до предотвратяване на опортюнистичното поведение и влияе положително на откритостта на пазара.

Резултати от изследването

Целевата съвкупност са брокери посредници, които са представители на различни по мащаби и собственост агенции за недвижими имоти в гр. София. Поради спецификата на исканата информация проучването е ограничено само в рамките на гр. София (обема извършвани сделки). За изследваната съвкупност от експерти е въведено изискване за 5 години професионален опит в бранша и минимално 50 сделки за този период. Анкетирани са 53 брокери, работещи в 15 агенции за недвижими имоти, но поради непокриване на едното или другото условие (опит и брой сделки), обработените анкетни карти са 51. Анкетното проучване е проведено на работното място на респондентите в гр. София.

Разпределението по демографски характеристики – възраст, пол и образование на изследваната съвкупност е следното(1):

По пол - мъже (57%), жени (43%);

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

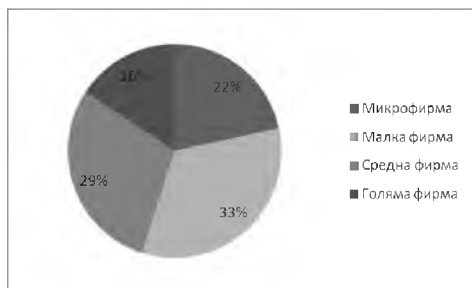
По степен на завършено образование - висше – магистър (67%), висше- бакалавър (20%), висше- проф. бакалавър (8%), средно образование (6%).

Пазарът на недвижими имоти е с изразена монополистична кон-

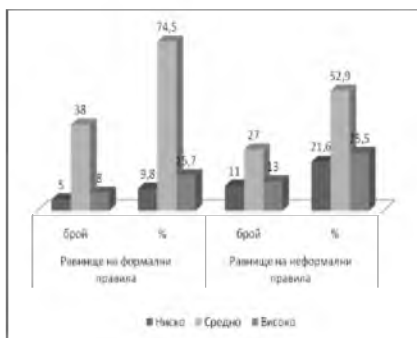
курения, т.е. пазарната структура спада към несъвършената конкуренция. Ето защо оценките на експертите зависят от вида, мащабите и равнището на институционалното съглашение (агенция за недвижими имоти), в което извършват посредническата дейност по транзакцията на недвижимата собственост. Това, от една страна, определя формализирането на определени правила, стандартизацията на процесите и дейностите, етични кодекси и др. От друга страна, действа активизиращо или възпиращо при взаимодействието, както между самите институционални съглашения, така и на взаимодействието им с институционалната среда и индивидите (потребителите).

Размерът на агенцията е свързан с различната осигуреност с ресурси, необходими за извършване на дейността – човешки, парични, материални, информационни. Липсата на достатъчно ресурси затруднява спазването и въвеждането на нови стандарти за извършване на дейността, наложени от промени в институционалната среда (поради покачването на трансформационните разходи). В същото време, обаче, по-малкото вътрешнофирмени бюрократични пречки и гъвкавостта благоприятстват за по-бързото и лесно възприемане, адаптиране към нови и допълващи услуги в комуникацията с клиентите, в прилагането на нови информационни системи и др. В изследваната съвкупност разпределението на респондентите експерти по тип агенция е (2):

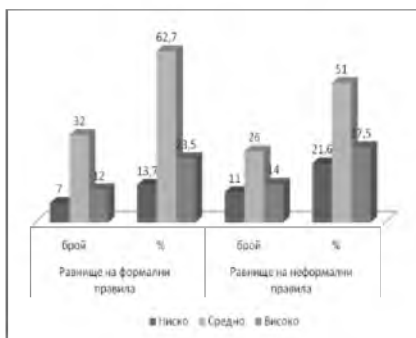
ТИП ФИРМА	брой	%
Микрофирма (от 1 до 10 души)	11	22%
Малка фирма (от 11 до 50 души)	17	33%
Средна фирма (от 51 до 249 души)	15	29%
Голяма фирма (над 250 души)	8	16%
Общо респонденти:	51	



Получените резултати показват, че при покупка на жилищен недвижим имот основната оценката на експертите е с ниво средно за равнището на формалните и неформалните правила по двата пазара (фиг. 1 и фиг. 2). Логично е при покупка на първичния пазар на недвижими имоти оценката на формалните правила да е с най-висок процент – 74,5%, и да надвишава тази от вторичния с 11,8%, защото тук институционалните условия по трансфер на собствеността са много по сложни и свързани с допълнителна съпътстваща документация, както и изискване на определени професионални компетенции към посредника (н.р. акт образец 14, 15, 16).



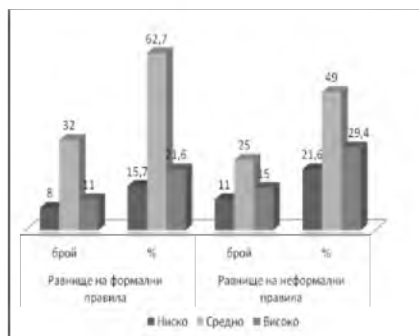
Фиг. 1. Първичен пазар



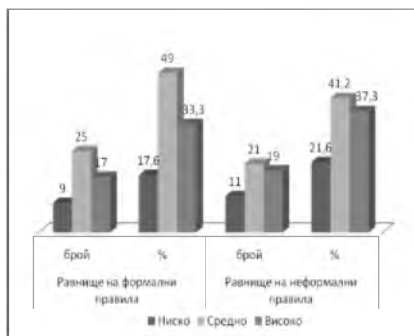
Фиг. 2. Вторичен пазар

При продажба на жилищен недвижим имот основната оценката на експертите е отново с ниво средно за равнището на формалните и неформалните правила по двата пазара (фиг.3 и фиг. 4). Тук се запазва тенденцията при продажба на първичния пазар оценката на формалните правила да е с най-висок процент – 62,7%, и да надвишава тази от вторичния с 13,7%. Интерес при вторичните пазари представлява понижаването на процента за оценка на равнището на формалните правила и високо повишената такава за неформалните правила (при покупка е с около 10% по ниска). Причина за това може да се търси в няколко направления: неосъзнато опортюнистично поведение (Марков, 2012, с. 48)(3), свързано със защита на информацията за собственика, точен адрес на обекта от страна на посредника, липсата на изградена формална система за предлагане на обектите от страна на собствениците – няма ограничение в броя на посредниците (напр. системата в САЩ), както и липсата на изграде-

на единна информационна база в тази насока, т.е. получава се информационна асиметрия за този тип пазар и тази дейност. Това логично води до засилване на неформалните правила, чиято цел е спестяване на време и разходи и за трите страни по транзакцията – продавач, купувач и посредник.

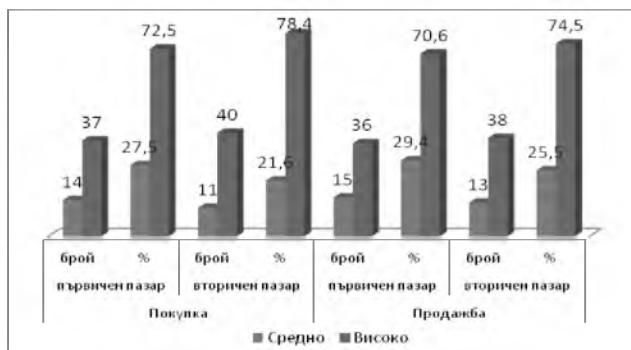


Фиг. 3. Първичен пазар



Фиг. 4. Вторичен пазар

Получените резултати (фиг. 5) показват, че по оценка на експертите равнището за качество на услугата „покупко-продажба” на недвижим имот (4) е високо и за двата пазара, и по дейности – над 70%. Като оценка ниско няма. Потвърждава се предположението, че институционалните условия не създават ограничения и не действат възпрепятстващо за извършване на дейността им, т.е. по оценка на експертите опериращите стопански субекти на пазара на недвижими имоти имат високи компетенции и специализация.



Фиг. 5. Оценка на експертите за равнището на качество на услугата „покупко-продажба”

Като обобщение, възприятията на изследваната съвкупност от експерти към равнищата на действащите формални правила (законово нормативната база) и неформални норми (стандарты, етични кодекси, вътрешно фирмени правила и др.), намиращи отражение в качеството на извършваната от тях услуга по транзакцията на собственост, могат да се разгледат в две посоки: формираните формални процедури и стандарти се различават по тип пазар в зависимост от особеността на институционалната среда, което се компенсира с налагането (повишеното равнище) на неформалните правила за извършването на видовете дейности – покупка и продажба. Т.е. според експертите институционалните условия не налагат възпиращо действие при взаимодействието на участниците на пазара, но поради опортюнистично поведение и настъпването на информационна асиметрия го затрудняват, а от тук действат и върху разходите и времето за транзакция на собствеността.

Заклучение

На фона на тези процеси две групи от фактори основно определят направлението за институционални промени на пазара на недвижими имоти. Първата група включва компетенциите на посредниците и изградените вътрешнофирмени правила, т.е. опита при формирането на условията по сделката, имиджа, изградената система от правила за провеждане на тези дейности. Към втората група се отнасят откритостта на пазара, т.е. информацията за пазара, за посредника, за предлаганите услуги. Но по своя характер посочените фактори са качествени характеристики, върху които действат различни процеси основно на макроравнище – политически, икономически и социални.

Промяната в тази насока води до налагането на нови правила и норми, формализиране на добри практики и етични кодекси, т.е. валидиране на дейността. Резултат от това е въвеждането на ниво институционална среда на специализирани характеристики както за обектите, така и за субектите на пазара на недвижими имоти, които да създадат сертифицирана рамка и откритост на пазара. Продължавайки тази мисъл, трябва да се подчертае, че силата на неформалните институции, даже в случаите на точно определените права на собственост, може да затрудни фактическата им реализация. Това води до

институционални конфликти – конфликт между вкоренените (действащите) и налаганите (новите) норми на поведение, при което основно място заемат т.нар. институционални капани. Институционалните капани са проявление на неефективността на институционалната структура на стопанската система или на недостатъчния държавен контрол върху една или друга сфера на стопанската дейност.

1) Данните са обработените чрез SPSS.

2) На база средносписъчен брой на персонала.

3) „тип поведение на икономическия агент, свързано с преследване на личния интерес,, вкл. по-явни негови форми като лъжа, кражба, мошеничество, а също така предоставянето на непълна информация, ..., изопачаване и скриване на истина или други методи за объркване на партньорите”.

4) За по-точно представяне на оценката на анкетираните за интензивността на конкуренцията на пазара на недвижими имоти от 1 (Много ниско) до 7 (Много високо), бяха обединени в три равнища: ниско, вкл. 1 и 2; средно – 3 до 5; високо 6 и 7.

Използвани източници:

1. Колев, Цв., 2011. Основи на общата теория на стопанството, Пловдив, ЕИКУ.

2. Марков, М., 2012. Учебен речник по институционална икономика (А-Я), ИК УНСС, С.

3. Норд, Д., 2010. Институции, институционална промяна и икономически резултати, ЛиК, С.

ATTITUDES OF INSTITUTIONAL CHANGES TO THE REAL ESTATE MARKET IN BULGARIA

Assist. Prof. Nadya Gilina, Ph.D.

University of National and World Economy – Sofia

Abstract: The attitude of the professional participants activity towards institutional changes in the real estate market is bound by their assessment of the existing levels of formal rules (statutory legislation) and informal norms (standards, ethical codes, internal company rules, etc.).

Keywords: formal/informal rules, institutional changes, real estate market.

ОСОБЕНОСТИ ПРИ ОБЕЗЦЕНКАТА НА СГРАДИ И СЪОРЪЖЕНИЯ

Гл. ас. д-р Драгомир Стефанов

Университет за национално и световно стопанство - София

Резюме: Счетоводното отчитане на стойността на сградите и съоръженията в балансите на предприятията е перманентен процес с постоянна актуалност. Правилата и процедурите за намаляване на балансовата стойност на активите, когато тя превишава тяхната възстановима стойност, както и третирането на загубите от обезценка са обект на анализ в настоящия доклад.

Ключови думи: недвижима собственост, загуба от обезценка, счетоводни стандарти, възстановима стойност.

От началото на 2005 година у нас действа Национален счетоводен стандарт 16 – Дълготрайни материални активи (НСС 16 – ДМА). Той определя основните изисквания за счетоводното отчитане на всички ДМА, с изключение на закупените и държаните в предприятието с цел продажба, придобитите за тясно специализирани дейности и изрично регламентирани в друг стандарт.

НСС 16 определя ДМА като установими нефинансови ресурси, придобити и притежавани от предприятието, които отговарят едновременно и на трите условия:

- имат натурално-веществена форма;
- очаква се да се ползват повече от един отчетен период;
- използват се в производството, при доставките и продажбите на стоки и услуги, за отдаване под наем, за административни нужди и други подобни (НСС 16, 2005: т. 2).

Става ясно, че в обхвата на стандарта попадат всички групи поземлени имоти, сгради и съоръжения, които се ползват от собствениците им продължително време (т.е. не са закупени с цел бърза продажба) с цел производство на стоки и услуги, търговия, отдаване под наем, добиване на земеделска продукция или административно обслужване.

Собственикът следва да прави преценка още при придобиването на актива за възможността той да има полезен икономически жи-

вот повече от един отчетен период (най-често една година). При относително ниска стойност на придобиването и ненадеждни бъдещи изгоди от стопанисването на актива, предприятието може да отчете разходите за придобиване му като текущи разходи. Икономическите изгоди могат да се установят като бъдещо увеличаване на приходите или намаляване на разходите. Все пак, решаващ фактор за прилагането на стандарта има не стойността на актива, а продължителността на периода на черпене на икономическа изгода от него и нейният размер.

Във връзка със счетоводното отчитане, внимание заслужават две понятия. Първото е **балансова стойност** на актива. Това е сумата, по която се представя ДМА в баланса, след като от отчетната му стойност се приспаднат натрупаната амортизация и загубата от обезценка.

Второто понятие е **възстановима стойност** на актива. Тя е по-високата от двете стойности – нетната продажна цена (сумата, която може да се получи за актива при пряка сделка между информирани и желаещи осъществяването ѝ купувач и продавач, намалена с разходите по продажбата) и стойността на актива в процеса на употребата му (настоящата стойност на прогнозираните бъдещи парични постъпления, които се очаква да бъдат получени при непрекъснатото използване и при освобождаването от актива в края на полезния срок на ползването му)(НСС 36, 2005: т. 2).

Първоначалната оценка на активите се формира от цената на придобиване. Тя включва покупната (доставната) цена, включените в цената мита и невъзстановимите данъци, (ДДС, когато предприятието няма право на данъчен кредит), както и всички преки съпътстващи разходи (НСС 16, 2005: т. 4). Съдържанието на преките разходи е твърде разнообразно, в зависимост от това дали се извършва покупка на актива, или същият се създава от предприятието. Най-общо преките разходи са тези, които дават възможност активът да се приведе в състояние за нормална работа, а именно:

а) *разходи за подготовка на обекта*. Обикновено това са предварителните работи за разчистване на терена за строежа, връзки с обществени мрежи и комуникации, осигуряване на пътища и подходи, обезопасяване, временно строителство и други;

б) *разходи за първоначална доставка и обработка*;

в) *разходи за подготовка на терена*, които увеличават стойността му: терасиране, отводняване, планировка и други;

г) *разходи за монтаж на машини и съоръжения* и разходи за предаване на етапи;

д) *разходи за привеждане в работен режим на актива*: настройка, регулировка;

е) *хонорари* на инженерни специалисти, икономисти и прависти, свързани с проекта (проектиране, обосновка, монтаж, въвеждане, консултации по монтажа и други);

ж) *предполагаеми разходи по изваждането на актива от употреба* до размера на начислената провизия за условни задължения. Обикновено това са разходи за:

- *демонтаж* (разрушаване), като те се намаляват с очакваните приходи от активите, които ще се получат: от продажба на активи или части и материали, респективно от тяхната замяна, от разкомплектоване при бракуване, от отдаване под наем и други. В проекто сметните документации на строежите се правят разчети за ликвидната стойност на актива след неговото демонтиране или разваляне и евентуалните приходи от това;

- *възстановяване на терена след премахване на строежа*. Най-често се извършва рекултивация, включително и възстановяване на затревяването, на трайни насаждения и други.

з) *ДДС, включен в цената*, когато за доставката не се признава данъчен кредит (НСС 16, 2005: т. 4.1).

Първоначалната оценка на сградите и съоръженията може да се извършва още по:

а) *себестойност*, когато са създадени (построени) в предприятието;

б) *справедлива стойност*, когато придобиването е резултат на безвъзмездна сделка;

в) *оценка на спортна вноска*, съдържаща приетата оценка от съда (чл.72 от Търговския закон) и присъщите преки разходи, които са посочени по-горе.

След придобиването (респективно изграждането) на ДМА често се извършват допълнително разходи, свързани с ремонта им и с различни видове подобрения. В зависимост от преценката, ако в резултат на извършените разходи ще се увеличи бъдещата икономи-

ческа изгода над тази, която е установена при първоначалната оценка, разходите се отчитат в увеличение на балансовата стойност на актива. Разходите, от които не се очаква такова увеличение, се отчитат като текущи разходи за периода, през който са извършени.

Разходите, от които може да се очаква увеличение на икономическата изгода, са например следните:

- за изменения в актива, чрез които се удължава полезният срок на годност или се повишава производителността му (саниране или подмяна на инсталации, разширяване на сгради и съоръжения, др. под.);

- за усъвършенстване и модернизиране на актива като в резултат на това се подобрява качеството на произвежданата продукция (модернизация, реконструкция и обновяване на сгради и съоръжения);

- за създаване на нови възможности при производството на стоки или услуги;

- за организация и модернизация на производствения процес, в резултат на което се намаляват производствените разходи (мерки за енергийна ефективност, ВЕИ);

- за извършване на функционални промени (разширяване, надстрояване, вътрешно разпределение и други).

След първоначалното оценяване и признаване на ДМА, се налагат последващи оценки на стойността им. Препоръчва се подход, който изисква активите да се отчитат по цена на придобиване, намалена с начислените амортизации и натрупаната загуба от обезценка. **Загубата от обезценка** е налице, когато балансовата стойност на актива е по-висока от възстановимата му стойност към датата на съставяне на финансовия отчет.

Преоценките трябва да се правят достатъчно редовно, така че балансовата стойност на сградите и съоръженията да не се различава съществено от тази, която би била определена при използването на справедливата стойност към датата на финансовия отчет (НСС 16, 2005: т. 7.2). За извършване на преоценки на земи, сгради и терени, те се оценяват по пазарна (справедлива) стойност. Оценката следва да се извършва от лицензирани оценители.

Правилата и процедурите за намаляване на балансовата стойност на сгради и съоръжения, когато тя превишава тяхната възста-

новима стойност, са регламентирани в Национален счетоводен стандарт 36 – Обезценка на активи. **Обезценката** се извършва най-малко веднъж в края на отчетния период във връзка със съставянето на годишния финансов отчет, като се спазва следният ред:

а) определя се дали са налице условия за обезценка на сградата или съоръжението;

б) определя се възстановимата стойност на актива;

в) определя се загубата от обезценка на актива.

За да се определи наличието на условия за обезценка на актива, се използват външни и вътрешни източници на информация. Според *външните източници* на информация, такива условия са налице, когато през отчетния период:

- *продажната цена на актива е спаднала* повече, отколкото би могло да се очаква, вследствие на моралното и физическото му изхабяване;

- са настъпили или се очаква да настъпят в близко бъдеще *значителни негативни за предприятието изменения* в технологичната, пазарната, икономическата или правната среда, например спад в търсенето на имоти от конкретния пазарен сегмент и др. под.;

- *пазарните лихвени проценти* или другите пазарни нива на доходи от инвестиции *са се увеличили*, което ще повиши нормата на дисконтиране при определяне на стойността в употреба на актива и ще доведе до намаляването ѝ;

- балансовата стойност на нетните активи на предприятието е по-висока от пазарната му капитализация (НСС 36, 2005: т. 3.3).

Според *вътрешните източници* на информация, условия за обезценка са налице, когато през отчетния период:

- е постъпила информация за *значително морално изхабяване* или за *физическа повреда* на актива;

- са настъпили или се очаква да настъпят в близко бъдеще *значителни негативни за предприятието изменения* в степента или в начина на използване на актива, като преустановяване или реструктуриране на дейността, в която се използва активът, продажба на актива преди предварително установения срок и други подобни;

- вътрешните отчети на предприятието показват *вероятност за намаляване на икономическата изгода от актива* под очакваната;

За да се определи възстановимата стойност на даден актив,

трябва да се определят поотделно и да се съпоставят нетната му продажна цена и стойността му в употреба. Нетната продажна цена е цената, определена в пряка сделка с имота, намалена с допълнителните разходи, произтичащи от сделката (държавни и общински такси и данъци; комисиони за брокерски, правни и други подобни услуги; преки допълнителни разходи за приваждане на актива в годно за продажба състояние). Когато не е извършена пряка сделка, но съществува активен пазар, нетната продажна цена е текущата конкурентна продажна цена, отново намалена с разходите за евентуалната продажба.

Стойността на актива в употреба е настоящата стойност на прогнозираните бъдещи парични постъпления, които се очаква да бъдат получени при непрекъснатото използване и при освобождаването от актива в края на полезния срок на ползването му. Първоначално се определят очакваните бъдещи входящи и изходящи парични потоци, които могат да се получат от употребата и от окончателното освобождаване от актива. След това се определя подходяща норма на дисконтиране на тези бъдещи парични потоци, като се взема под внимание средно-притеглената цена на капитала на предприятието, определена чрез модела за оценка на капиталовите активи (МОКА). Отчитат се също и лихвените проценти по кредитите на предприятието, както и други пазарни лихвени нива. С така определената норма на дисконтиране, се осъвременяват прогнозните нетни парични потоци и се сумират към настоящия момент, като се използва принципа на нетната настояща стойност.

Когато възстановимата стойност на актива спадне под балансовата (преносната) му стойност, предприятието отразява намаление на балансовата стойност до размера на възстановимата му стойност. Намалението се третира като загуба от обезценка. Тя се признава веднага като текущ разход за дейността. Ако след извършена обезценка на актив неговата възстановима стойност превиши балансовата му стойност, се отразява възстановяване на загубата от обезценка – като текущ приход от дейността – до размера на предходната обезценка, която е била отразена като текущ разход за дейността.

Използвани източници:

1. Национален счетоводен стандарт 16 – Дълготрайни материални активи, 2005, обн. ДВ бр. 30.
2. Национален счетоводен стандарт 36 – Обезценка на активи, 2005, обн. ДВ бр. 30.

CHARACTERISTICS IN CASE OF BUILDING AND FACILITY IMPAIRMENT

*Chief Assist. Dragomir Stefanov, Ph.D.
University of National and World Economy – Sofia*

Abstract: Accounting of the value of buildings and equipment stated in the balance sheets of companies is a permanent process with constant importance. In this report are analyzed the principles and procedures regarding the cases when the net book value of the asset exceeds its recoverable amount, and the treatment of the related impairment losses.

Keywords: real estate, impairment loss, accounting standards, recoverable amount.

CHARACTERISTICS AFFECTING HOUSING PRICES IN KALISZ

*Senior Lecturer Izabela Racka, Ph.D.
The President Stanislaw Wojciechowski University School
of Applied Sciences in Kalisz, Poland*

Abstract: The paper presents the characteristics of flats and the way they affected housing prices in Kalisz in the years 2006-2014. The author pays attention to the differentiation of residential properties, which causes further segmentation of the real estate market. The characteristics and prices of over 2,000 sold flats have been analysed and – using econometric modelling – the impact of the characteristics of the flats on their prices has been estimated.

Keywords: housing market, prices, flats, econometric modelling.

1. Introduction

The factors influencing the housing market situation and consequently the housing prices, include macroeconomic, political, legal, social, demographic, technological and environmental elements, as well as the situation in other segments of the real estate market and finally – the characteristics of the real estate. The research into the changing levels of prices is crucial due to the linkages of the real estate market, including the residential segment, with the economy. The real estate market is affected by the economy, influencing it at the same time. For that reason, market changes in the countries with a well-developed real estate market are being examined and the results of the research are of interest to investors, banks, entities shaping housing policy and many others.

The objective of the article is to present the changes in the prices of flats in Kalisz in the years 2006-2014 and to demonstrate the influence of one group of factors (characteristics of the real estate) on the prices of flats. The choice of the objective determined the research methods, which were: selection of literature on noise and its influence on the residential real estate market, price changes in the residential real estate market, complete assessment of market transactions in flats and econometric modelling. Finally, econometric models were constructed showing the impact of noise and other factors on the prices of flats in the

analysed period.

The article incorporates information on prices and characteristics of residential dwellings sourced from notary deeds and real estate price and value registers, data from real estate cadaster), title deeds, geoportals (information regarding utility infrastructure, intended use in the development plan, noise levels, etc.) as well as site visits. For the research purposes, information about all transactions in Kalisz in the years 2006-2014 was collected. Out of those, the author eliminated transactions with incomplete data (e.g. no address), non-market transactions (contracts of donation, division of the estate, partition of joint property etc.) or concerning non-residential real estate (commercial, industrial, etc.) and those with specific conditions of sale (discount, delayed payment) and extreme ones, suggesting a heightened need for the transaction (e.g. forced sale). The number of analysed records meets the requirement of a representative sample.

2. Prices of flats

Beside demand and supply, flat prices are one of the elements of the housing market. The prices are governed by market rules, undergo changes under the influence of internal, real estate market factors, as well as external ones, on a macro level. The prices inform the market participants whether their asset allocation enables them to reach optimal results. The prices are therefore the best indication of the direction of the asset flow, as well as an encouragement to commence or suspend activity (Zaremba i Będzik 2010, p. 42). Real estate is the only asset, which is clearly dependent on the character of the surroundings, i.e. the location (Siemińska 2012, Fanning 2014).

The price in the real estate market depends on many factors, e.g. location, the quality of the surroundings, the distance from the city centre, access to communication network (including public transport), the age and materials the building is built of etc. The price variability of residential real estate causes further segmentation of the market (Ranci, Brandsen and Sabatinelli 2014, p. 167).

E. Kucharska-Stasiak, M. Załączna and K. Żelazowski (2012, p. 23-25) note that there has been no recognised distribution of prices for particular characteristics of the real estate. Furthermore, the characteristics are poorly reflected in the real estate prices. Due to the

low frequency of transactions, rather than the exact price, the market sets a range, within which the price falls. The level of transaction price, understood as an average unit price (PLN/ m²) within a given period, is influenced (except for the characteristics and sales forms and strategies) by negotiating skills of the market participants, linkages between the entities, motivations, emotions etc.

3. Factors determining the prices of residential real estate

The influence of various factors on the prices (and value) of residential real estate is well researched. Authors focus mostly on the features of the real estate influencing its price. Other significant factors (Issac 2002, pp. 31-32) include:

- international situation and the level of interest rates,
- investment climate and the condition of national economy,
- fiscal and monetary policy,
- local economy,
- geographical environment and location,
- trends and local demand (demand for real estate in a given location),
 - individual features of the real estate (architecture, style, interior, size and features of the backyard etc.),
 - tenants (the value of tenanted and vacant real estate may differ),
 - condition, frequency of refurbishments, quality of the fittings,
 - possibility to extend and renovate,
 - ease of sale (the amount of time necessary for finalising the transaction), accessibility of information regarding the real estate.

The research carried out across various real estate markets shows the influence of numerous factors on the prices of flats. S. F. Fanning (2014, p. 51) underlines the impact of location on the price of the real estate. K. Szopińska, M. Krajewska and M. Belej (2012) analysed the effect that noise plays in shaping the real estate price. Noise is an example of a negative effect of the environment and translates into lower prices. S. Huderek-Glapska and R. Trojanek (2013) measured the intensity of the impact an airport has on the real estate prices in Warsaw in the years 2007-2011. The authors established that the price of the real estate depended on its location with reference to the airport, the distance,

whether it was located in the landing zone, as well as on the degree of influence (including noise generation or pollution caused by the airport). The flats located within the area of limited use were on average 1% cheaper than identical flats located outside of the area.

Based on transaction prices, Ł. Mach (2011) points to the following variables influencing the value of residential properties: the number of storeys in the building, the storey the flat is located on, the surface area of the flat, the year of building completion and the standard of interior finishing. The analysis of the offer prices showed that some additional significant factors included: the number of rooms, the type of kitchen, the location of the flat within the building, the location of the building, technology and the year of completion. M.F. Dziauddin, K. Ismail and Z. Othman (2015) demonstrated that in Malaysia, in the years 2010-2011 the price of flats was influenced by their surface area, as well as some aspects of the neighbourhood, e.g. distance to high schools and the CBD. These dependencies were noted in all the local markets analysed, however, the degree of influence of the particular factors was different depending on the location.

The way that the distance to the CBD, employment centres, communication hubs and public spaces affect the real estate prices is also an area of focus for T. K. Koramaz and V. Dokmeci (2012). The authors analysed the effect of environmental amenities on the housing prices in Istanbul, by using the semi-hedonic pricing model and analysing the spatial data with the Kriging method.

The research showed that the housing prices depend on the following environmental amenities: distance from the city centre, arterial roads and the seashore.

R. Trojanek (2015) examined the influence of the quality of life in a given Warsaw suburb on the value of the real estate. The suburbs on the extreme ends on the quality of life spectrum, also featured extreme values of housing (the suburb with the highest quality of life and the most expensive housing is Śródmieście (Downtown) and the one with the lowest quality of life and cheapest housing is Białoleka).

When researching the prices of flats in Slovenia, M. Romih and Š. Bojnec (2008) established that they differ, depending on the region: the most expensive flats can be found in Ljubljana, in its suburbs and in the area of Slovene Littoral (*Primorska*), medium range prices dominate in

Upper Carniola (*Gorenjska*), while the cheapest flats can be purchased in the north-eastern part of Slovenia:

Carinthia (*Koroška*), Styria (*Štajerska*) and Prekmurje (*Prekmurje*). The analysis of hedonic prices showed various factors influencing the prices in the above mentioned regions. In the region with the dearest flats, the size of the flat has a significant effect on the unit price, which is not the case in the other areas of the country. The age of the flat and level of location within the building influenced the price within the dearest and the cheapest regions.

The next research area in terms of the influence of the real estate characteristics on its price is the analysis of the buyers' preferences. It is based on the information regarding the desired flats' characteristics, as provided by the potential buyers. M. Trojanek (2009) published the results of the analysis of the buyers preferences within the primary market of flats in Poznań in 2007. Of the 22 characteristics presented, the owners of flats bought off the plans, considered as the most important the following: location, price of the flat, balcony/terrace, accessibility of transport, maintenance costs, distance to green spaces (parks, green areas). Another research into the buyers preferences within the market of new flats in the years 2010-2011 (Trojanek M. 2013) was carried out based on the analysis of notary deeds. The results presented the direction of change in the structure of the buyers in socio-demographic (life style, family model) and economic (wealth) terms. Another researcher of buyers preferences in the Poznań market was H. Gawron (2012). According to his conclusions, the variability of buyers preferences depended on their socio-professional and age group.

According to the *English Housing Survey*¹ the owners of flats stated that the most important reason for a move was the desire for a larger flat (25%) and the desire to improve their surroundings (16%) (Department for Communities and Local Government 2016). R. Burrows (1998) claims that the characteristics of the property neighbourhood and the size of the flat are of equal importance. The quality of life is also emphasized by T. Champion et al. (1998).

The impact of property characteristics on its value is an issue which has been raised several times by S. Malpezzi. Already in 1980 (Malpezzi, Ozanne and Thibodeau 1980; Malapezzi 2003) Malpezzi pointed to the discrepancies in assessing the individual characteristics of

a flat by different buyers and difficulties in measuring the impact of real estate characteristics on its price.

In most segments, the real estate market, as well as real estate characteristics, are of a local rather than universal nature (Prystupa 2014). Due to that, the research regarding buyers preference is not carried out in the national market. There is no need and no merit in generalizing the results of small sample analyses. The local nature of the real estate market justifies quality analysis, which, contrary to quantity analysis, is not carried out on large representative samples and does not allow for conclusions on the concentration of attitudes within the population (Maison 2010, p. 31).

4. Turnover of dwellings in Kalisz in the years 2006-2014

Taking into account the basic determinants influencing the prices, for the data analysis, the author used the real estate characteristics which had been grouped into sub-categories. The characteristics used in the analysis are divided into measurable, i.e. quantitative (e.g. the floor space or price of the real estate) and non-measurable, i.e. qualitative (e.g. the suburb or type of land ownership).

The number of transactions and the basic characteristics of the flats sold in a given year are shown in Table 1.

Table 1
Basic descriptive statistics for transactions in Kalisz in the years 2006-2014

Market segment/ year	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Total
Number of transactions										
primary market	16	3	39	87	120	112	134	151	77	739
secondary market	120	143	80	108	142	174	151	224	216	1358
Total	136	146	119	195	262	286	285	375	293	2097
average floor space	49	46	51	53	55	52	51	52	50	51
standard deviation	15	17	15	18	17	17	15	16	18	17
variation coefficient	31%	38%	29%	34%	32%	33%	30%	31%	36%	33%

Source: Own research.

Transaction prices within the years analysed are presented in Figure 1.

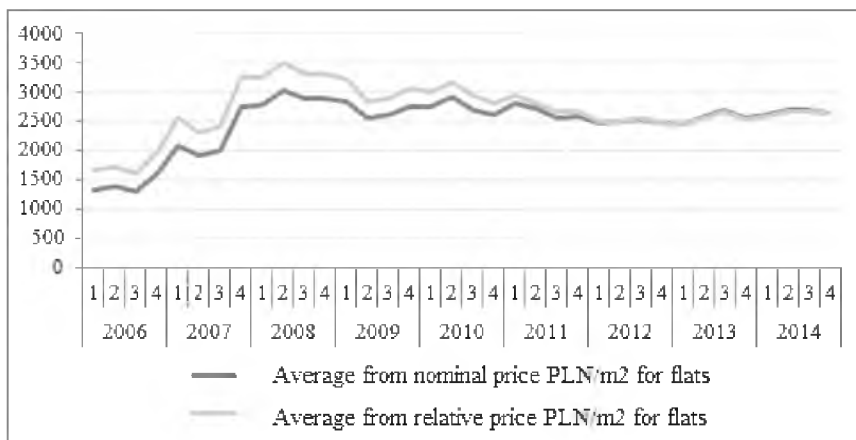


Figure 1. Unit prices (PLN/m²) for flats sold in the secondary market in Kalisz on a quarterly basis in the years 2006-2014

Source: Own research

Transaction prices in the secondary market had been growing rapidly in the period from the third quarter of 2006 to approximately mid 2008, after that there was a gentle correction in unit prices.

The prices of flats varied depending on the floor space of the dwelling. The lowest unit prices in the secondary market were noted for flats with the floor space from 55 m² to 65 m², which were mostly two-bedroom flats. In the primary market, there was no transactions within all of the floor space groups in each year. However, the following trend could be noted: in 2007 the dearest flats were small (from 25 m² to 45 m²), while in the years that followed, the highest unit prices belonged to medium-size flats, similarly to the secondary market.

5. Analysis of correlation and multiple regression in Kalisz in the years 2006-2014

In the first instance the author analysed the correlation between the prices of flats in Kalisz and the characteristics of the real estate. For the assessment of the correlation of quantitative characteristics, the author used the Pearson correlation coefficient. For establishing whether there is a correlation between the quantitative variable and the qualitative

variables, the test of independence χ^2 was used. The assessment of the power of the influence was executed using the corrected contingency coefficient. Explanatory variables with little internal diversity ($V \leq 0,10$) were eliminated, as well as those, which were not statistically significantly correlated with the dependent variable. The information obtained is presented in Table 2.

Table 2

**Correlation between the characteristics of the real estate and its price
in Kalisz in the years 2006-2014**

Indicators	Flats secondary market		Flats primary market	
	(PLN/m ²)	(PLN)	(PLN /m ²)	(PLN)
Nominal price	(PLN/m ²)	(PLN)	(PLN /m ²)	(PLN)
Year	0.2809	0.1936	independ.	independ.
Number of the quarter	0.2817	0.1906	independ.	independ.
Number of the month	0.2819	0.1905	independ.	independ.
Transaction date	0.2821	0.1906	independ.	independ.
Area	independ.	independ.	0.6836	independ.
Usable area	independ.	0.7040	-0.1726	0,8566
Size of belonging premises	independ.	0.1466	0.1253	0.2162
Basement	independ.	independ.	independ.	independ.
Garage	0.0904	0.1058	independ.	independ.
Number of rooms	0.0684	0.5200	independ.	0.6095
Size of the plot	0.2080	0.1473	0.1982	0.0787
Title to land	independ.	0.1754	independ.	independ.
Number of above-ground storeys	independ.	independ.	independ.	independ.
Number of below-ground storeys	-0.1631	-0.1709	0.3215	0.1039
Height of the building: low/high	independ.	independ.	independ.	independ.
Built period	independ.	0.2437	-	-
Distance from swimming pool	-0.0694	-0.0954	-0.2144	independ.
Distance from city centre	0.2732	0.1699	-0.1531	-0.1246
Distance from shopping centre	0.1342	0.1264	-0.233	-0.0728
Distance from retail	0.2651	0.2871	-0.1843	independ.

Distance from park	0.1898	0.1146	-0.1179	independ.
Distance from kindergarten	independ.	independ.	-0.1181	independ.
Distance from bus stop	0.1306	0.1020	-0.1114	independ.
Distance from school	0.1349	0.1095	-0.1262	independ.
Distance from social housing	0.1520	independ.	0.1783	-0.0921
Distance from unemployment zone	0.3040	0.2586	-0.0726	independ.
Distance from poverty zone	0.2859	0.2609	independ.	independ.
level of noise	-0.2531	-0.2677	0.1560	0.1611
number of buildings	-	-	-	-
type of building	independ.	independ.	-	-

Legend: The table shows values of statistically significant correlations ($\alpha=0.05$) only; bold font– clear correlation, ‘-’ – did not appear or no differentiating impact; independ. – no grounds for rejection H_0 with the independence of the analysed characteristics ($\alpha=0.05$).

Source: Own elaboration.

The analysis was carried out on the base of econometric modelling with the use of multiple regression equations. When building the econometric models using multiple regression techniques, the author assumed that there is a linear relationship between the average unit price and the explanatory variables. In the chosen procedure, the dependent variable was the price of flat in 2006-2014 in Kalisz. From the 30 initially chosen independent variables, after carrying out the consecutive steps of regressive elimination, in the final version of the model there were 14 remaining (x_1 - primary/secondary market, x_2 – transaction date, x_3 – title to land, x_4 – noise level, x_5 – distance from shopping centres, x_6 – distance from social housing zone, x_7 – distance from primary school, x_8 – garage, x_9 - number of above-ground storeys, x_{10} – distance from poverty zone, x_{11} – number of below-ground storeys, x_{12} – distance from kindergarten, x_{13} – distance from park, x_{14} – distance from bus stop), and the estimated equation of relations between the variables could be written as:

$$P = -436.22 x_1 + 0.23 x_2 + 127.31 x_3 - 16.05 x_4 - 0.14 x_5 + 1.53 x_6 - 0.36 x_7 + 752.94 x_8 + 34.53 x_9 + 0.66 x_{10} - 108.43 x_{11} - 0.53 x_{12} + 0.13 x_{13} + 0.52 x_{14}$$

Table 3

OLS using observations 1-18, dependent variable: unit price 2006-2014

Standard error of regression s=631.87 Determination indicator R-squared R ² =0.279 Adjusted R-squared R ² adj=0.274 F(14, 2082) = 57.476 p value (F) < 0,0000	<i>Coefficient</i>	<i>Std. error</i>	<i>t-ratio</i>	<i>p-value</i>
Const	3146.122	193.1008	16.2926	0.000000
primary = 0 secondary = 1 market	-436.220	36.5473	-11.9358	0.000000
Date – day number	0.227	0.0167	13.6444	0.000000
land ownership = = 1 perpetual usufruct = 0	127.312	33.2142	3.8330	0.000130
noise level	-16.055	2.9400	-5.4607	0.000000
distance from shopping centres	-0.144	0.0345	-4.670	0.000032
distance from social housing	1.532	0.2384	6.4241	0.000000
distance from primary school	-0.362	0.0973	-3.7235	0.000202
garage	752.936	194.1345	3.8784	0.000108
building - above-ground storeys	34.525	9.6085	3.5932	0.000334
distance from poverty zone	0.656	0.2398	2.7340	0.006310
building - below-ground storeys	-108.429	31.4163	-3.4514	0.000569
distance from kindergarten	-0.535	0.1219	-4.3868	0.000012
distance from park	0.131	0.0485	2.6919	0.007163
distance from bus stop	0.516	0.2266	2.2788	0.022778

Source: Own elaboration

The calculated regression coefficients may be interpreted as the influence of the given variables on the changes in the unit price: by how much will the unit price change (increase or decrease) on average in a situation when the independent variable relating to the given coefficient raises by a unit.

Verification of the models was made based on:

- verification of statistical significance of the effect of independent variables on the dependent variable,

- determination coefficient,
- adjusted value of the determination coefficient, resistant to increasing the number of explanatory variables

Based on the model constructed, it is possible to conclude that the prices of flats in Kalisz secondary market in the years 2006-2014 were influenced by:

- positive variables: x_2 – transaction date, x_3 – title to land, x_6 – distance from social housing zone, x_8 – garage, x_9 - number of above-ground storeys, x_{10} – distance from poverty zone, x_{13} – distance from park, x_{14} – distance from bus stop,

- negative variables: x_1 - primary/secondary market, x_4 – noise level, x_5 – distance from shopping centres, x_7 – distance from primary school, x_{11} – number of below-ground storeys, x_{12} – distance from kindergarten.

The parameters of the regression function showed statistical significance (at the level of $p < 0.05$) and the determination indicator R^2 was 0.279. This means that the constructed model explained more than 27% of changes of the dependent variable. The value of adjusted R^2 (accounting for the number of independent variables in the model) equalled 0.274 and did not deviate significantly from the general coefficient (table 3).

6. Conclusions

The article presented the results of the research into the influence of real estate characteristics on its price, based on real estate markets across the world. The author demonstrated the level of prices of flats in Kalisz in the years 2006-2014. Next, the factors determining the unit prices of flats were revealed.

An econometric model was built, to describe the prices of flats in the analysed period. In the course of the research, it was established that the real estate characteristics explain its price only to a certain extent, which means that there must be other factors determining the level of prices. Consequently, further research must take into account the effect of other factors e.g. prices in the real estate markets of the largest cities in the country, macroeconomic, demographic, social and other factors.

Notes:

1. English Housing Survey is a continuous national survey commissioned by the Department for Communities and Local Government. It collects information about people's housing circumstances and the condition and energy efficiency of housing in England. It has two component surveys: a household interview and a physical inspection of a sub sample of the properties.

References:

1. Burrows, R., 1998, *The Dynamics of the Owner-Occupied Housing Market*, CML Research Report.

2. Champion, T., Atkins, D., Coombes, M., Fotheringham, S., 1998, *Urban Exodus*, CPRE, London.

3. Department for Communities and Local Government, <https://www.gov.uk/government/collections/english-housing-survey> [access: 5.09.2016].

4. Dziauddin, M.F., Ismail, K., Othman, Z., 2015, Analysing the local geography of the relationship between residential property prices and its determinants, *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, Vol. 28, Iss. 28 (Jun 2015), pp. 21-35.

5. Fanning, S. F., 2014, *Market Analysis for Real Estate*, Second edition, Appraisal Institute, Chicago, USA.

6. Gawron, H., 2012, Ewolucja funkcji mieszkania i preferencji klientów na rynku mieszkaniowym, w: Trojanek M., Strączkowski Ł. (red.), *Z prac Katedry Inwestycji i Nieruchomości. Aktualne problemy rynku nieruchomości w Polsce*, Zeszyt Naukowy Nr 231, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, ss. 7-20.

7. Huderek-Glapska, S., Trojanek, R., 2013, The Impact of Aircraft Noise on House Prices, *International Journal of Academic Research*, May 2013, Vol. 5, Issue 3, pp. 397-408.

8. Isaac, D., 2002, *Property Valuation Principles*, Palgrave, London.

9. Koramaz, T.K., Dokmeci, V., 2012, Spatial Determinants of Housing Price Values in Istanbul, *European Planning Studies*, Vol. 20, No. 7 (Jul 2012), pp. 1221-1237.

10. Kucharska-Stasiak, E., Załączna, M., Żelazowski, K., 2012, Wpływ procesu integracji Polski z Unią Europejską na rozwój rynków nieruchomości, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

11. Mach, Ł., 2011, Budowa praktycznego modelu regresji opisującego zależności występujące na rynku nieruchomości mieszkaniowych, w: *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu nr 20/2011* Forlicz S.

(red.), Wydawnictwo WSB, Poznań.

12. Maison, D., 2010, Jakościowe metody badań marketingowych. Jak zrozumieć konsumenta, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

13. Malpezzi, S., 2003, Hedonic pricing models: A selective and applied review, w: T. O. Sullivan & K. Gibbs (Eds.), Housing economics and public policy: Essays in honor of Duncan MacLennan, Blackwell, Oxford, UK.

14. Malpezzi, S., Ozanne, L., Thibodeau, T., 1980, Characteristic prices of housing in fifty-nine metropolitan areas, Research Report, December, The Urban Institute, Washington, DC.

15. Prystupa, M., 2014, Wycena nieruchomości i przedsiębiorstw w podejściu porównawczym, Wydawnictwo Replika, Zakrzewo.

16. Ranci, C., Brandsen, T., Sabatinelli, S. (red.), Social Vulnerability in European Cities: The Role of Local Welfare in Times of Crisis, Palgrave Macmillan, London.

17. Romih, M., Bojnec, Š., 2008, Višina in oblikovanje cen rabljenih stanovanj v Sloveniji (Level and Determinants of Housing Prices in Slovenia at Micro Level), Management (18544223). Vol. 3, Iss. 2, pp. 165-184.

18. Szopińska, K., Krajewska, M., Belej, M., 2012, Apartment Market Analysis Considering Environmental Noise Level in Poland, European Real Estate Society 19th Annual Conference, Edinburgh, Scotland. http://web.sbe.hw.ac.uk/eres2012/Book%20of%20Abstracts_Main.pdf

19. Trojanek, M., 2009, Preferencje nabywców na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu, 2009, Acta Scientiarum Polonorum. Administratio Locorum 8 (1), ss. 5-19.

20. Trojanek, M., 2013, Buyer behaviour patterns on the primary housing market in Poznan in the period 2010-2011, Real Estate Management and Valuation, Vol. 21, No. 4, s. 47-54.

21. Trojanek, R., 2015, The Relation Between the Attractiveness and Value of Districts in Warsaw, Montenegrin Journal of Economics, Vol. 11, No. 2 (December 2015), pp. 137-146.

VALUATION OF REAL ESTATE WITH ARCHAEOLOGICAL SITES

*Ph.D. student Grzegorz Szczurek
Institute of Prehistory, Adam Mickiewicz University in Poznan, Poland
Senior Lecturer Izabela Racka, Ph.D.
The President Stanisław Wojciechowski University School of Applied
Sciences in Kalisz, Poland*

Abstract: The paper outlines procedures for valuing a property in which there are material traces of past cultural heritage. In Poland, such traces are under broad protection. The authors discuss existing legal provisions and the types of archaeological research. The importance of archaeological heritage in the investment process has also been highlighted.

Keywords: archaeological research, heritage, valuation, investment.

1. Introduction

The prevalence of traces of historical and social phenomena, considered worthy of legal protection for the benefit of the society and of transferring to the next generation a sense of civilisational community, makes one consider their impact on the value of the property and the method of valuation.

The issue of valuation of property with archaeological sites has not been the subject of wider interest of appraisers and the subject was taken up in Poland only occasionally (Szczurek 2002). The aim of the article is to present a procedure for the valuation of the property, within which there are physical signs of the archaeological heritage.

Achieving the goal was made possible by the following test methods: a review of literature and legislation on cultural heritage and its impact on the investment process and the value of the property, *case study*.

2. The notion of an archaeological monument

Archaeological monuments are historic documents in their own right. For archaeology, which is concerned with man's past, archaeological monuments constitute the sole foundations of knowledge,

in the absence of written records. By ‘archaeological monuments’ archaeology means the remains and traces of human life in past ages which can be studied using archaeological methods (Cleere 1984, p. 37).

In the Polish legal system, the supreme legal act is the Constitution of the Republic of Poland. It defines the effective model for the protection of monuments: ‘The Republic of Poland shall safeguard the independence and integrity of its territory, ensure the freedoms and rights of persons and citizens, the security of the citizens, safeguard the national heritage, [...]and shall ensure the protection of the natural environment pursuant to the principles of sustainable development’. The most comprehensive regulations on the protection of monuments and care of monuments have been recorded in the Act of 23 July 2003 on the protection of monuments and care of monuments (Dz. U. No 162, item. 1568, as amended), but the issues are raised in a number of other legal acts (Rącka 2015, p. 71).

According to the art. 3 of the Act of 23 July 2003 on the protection of monuments and care of monuments, an **archaeological monument** is an immovable monument, which constitutes the surface, underground or underwater remains of existence and human activity, composed of cultural stratifications and the creations or traces thereof. Its creation may also be a movable monument. In particular, archaeological sites include:

- a) the landscape remains of prehistoric and historic settlement,
- b) burial grounds,
- c) barrows,
- d) relics of commercial, religious and artistic activity.

The register of monuments in Poland includes three categories (Kowalska 2012, p. 40):

- register A: immovable monuments,
- register B: movable monuments,
- register C: **archaeological monuments**.



Figure 1. Archaeological monuments in Poland

Source: <http://www.mapy.zabytek.gov.pl/nid/> (access: 11.09.2016).

Currently, the register of archaeological monuments in Poland lists 7,744 archaeological monuments. Archaeological sites entered into the register constitute a small minority. These are most often sites with their own landscape form, e.g. settlements, barrows, etc. Information on other archaeological sites, not included in the register of monuments, may be obtained from the regional conservator, the municipal authorities (records in local plans and other planning documents, the municipal register of monuments, planning permissions), as well as from the National Heritage Board of Poland, which maintains a central database of archaeological sites and creates the Archaeological Photo of Poland¹.

Since 1978, there has been a procedure established across the country for searching, recording and mapping of archaeological sites, or material traces of human activity in the past. The term 'archaeological site' describes a compact, separated from other, segment of an area, within which there are archaeological sources, along with the surrounding context. Currently, there are approximately 450 thousand archaeological sites in Poland (1.4 posts per 1 km² of the country area). Exploration of archaeological sites is mainly conducted via the fieldwalking method (surface observation of ploughed fields in spring and autumn). Additionally, information from source documents and interviews with residents of the village may be used. Fieldwalking is complimented by methods of aerial archaeology. The collected information is used for scientific and conservation purposes.

Often, the discovery of archaeological sites takes place only after the commencement of excavation works in the investment process.

Archaeological sites are particularly important, as they make up the cultural heritage. The Convention on the Protection of the World Cultural and Natural Heritage (UNESCO) from 1972, distinguishes between three types of cultural heritage:

- monuments: architectural works, works of monumental sculpture and painting, elements and structures of an archaeological nature, inscriptions, cave dwellings and combinations of these elements, which are of outstanding universal value from the point of view of history, art or science,
- groups of separate or connected buildings which, due to its architecture, homogeneity or fusion with the landscape, are of outstanding universal value from the point of view of history, art or science,
- historical sites: works of man or joint works of man and nature, areas, **archaeological sites**, with a unique, timeless historical, aesthetic, ethnological or anthropological value.

3. The privileged position of archaeological sites and its consequences

Specific rules for the protection and conservation in the field of archaeology relate primarily to immovable monuments, however, an

important exception relating to movable archaeological sites is the issue of their ownership. All movable archaeological monuments found on Polish territory, regardless of the method of their discovery, are owned by the State Treasury and it is irrelevant whether the location of their find was state or privately owned.

Each archaeological monument or an object that may be one, is subject to legal protection. The privilege stems from the duties which have been imposed on explorers of archaeological monuments and investors who intend to work in an area where there are monuments or in cases when they came across them while already working. Regulations require stopping any work that could damage the monument, securing the place of discovery and notifying the appropriate conservator or the commune head (mayor or president of the town/city). The conservator has a maximum of 3 days from the receipt of the notification to verify the findings. If the time limit is exceeded, the investor can continue to work.

People who have discovered or accidentally found an archaeological monument, are entitled to a reward, provided that they complied with the statutory obligations (Act 2003, art. 34.1). Non-compliance may result in criminal liability: a fine or imprisonment for up to two years in case of unintentional misconduct and up to 5 years for willful misconduct.

4. Valuation of real estate with archaeological sites

The issue of archaeological heritage is raised in the professional standard for valuers on the valuation of historic real estate (*Standard...*, 1998). The term ‘historic real estate’ is understood to mean the property entered in the register of monuments, listed in the monuments database or other property as long as it meets special provisions confirming its significance for the cultural heritage. Protected historic real estate, includes ‘archaeological sites and all the items discovered during the archaeological research or chance finds, which are permanently attached to the land (e.g. caves, prehistoric mines, castles, burial grounds, barrows, etc.).’ (*Standard...*, 1998, section 1.3). A valuer is required to precede any estimation activities with the collection of the relevant information on the historic property and include it in the valuation process (*Standard ...* 1998, section 3.1). This issue is also raised in the

specific provisions for property valuation (Regulation 2004, §44), which recommend consideration for not only the material qualities of the real estate entered in the register of monuments, but also for the decisions of the monuments protection service, as well as other circumstances related to the historic character of the property. The valuer should, therefore, explore local plans, records of the municipal register of monuments, view the national geoportal, taking into account the layer of INSPIRE: World Heritage Properties List (UNESCO), Monuments of History, Immovable Monuments, Archaeological Monuments and local geoportals. It would be inappropriate for a valuer estimating the value of real estate to only consider sites entered into the monuments register. Such limited approach could result in false estimation. Often, the sites registered during the fieldwalking activities under the Archaeological Photo of Poland project, do not display any major cognitive benefits and their negative impact on the value of real estate in this context is relatively small. The situation is significantly different in the case of a site with interesting historical substance. All the expenditure to conduct archaeological research must be borne by the investor. Often, this may constitute a significant share of the costs of the investment. The ability to anticipate and to take into account the consequences should be an essential element of the procedure of property valuation.

5. Archaeological heritage as part of the investment process

As part of the generally accepted practice, when preparing their cost estimates, investors take into account mainly expenditure related to labour, transportation, materials or purchase of land. However, cost estimates and investment works timetable should also cover the matter of cultural heritage trapped under the surface of the investment site.

In order to avoid delaying the commencement of the project with reference to the emergence of an archaeological site, before buying land, investors should check with the conservation office, that the area designated for the project does not include an archaeological site listed in the monuments or conservation register, and if so - require a clear specification of the conservation conditions enabling the investment. It is on this basis only, that costs, and thus the profitability of the implementation, can be fully evaluated. Should the real estate not be listed in the records, there is still a possibility of accidentally coming

across archaeological material in the course of construction work.

In the case of emergence of archaeological material, the appropriate Regional Conservator should be notified immediately. They would usually issue an order suspending the work and commencing appropriate rescue exploration. It is preferable therefore to examine the area designated for the project before it begins. In the event of failure to report findings, in addition to criminal consequences, the investor may be forced to reimburse the costs of conducting research by the Regional Conservator, over the cost of which the investor has no control. The archaeological expertise and research should therefore be of equal importance for the investor as e.g. geological and hydrological surveys, legal expertise, etc.

6. Case study – Śródka in Poznań

6.1. Description of the real estate

The property on which the traces of cultural heritage were discovered is an area of 663 m² of undeveloped land. It is located in the downtown area of Poznań, within the suburb of Śródka. The planning permission issued for this piece of real estate allows for a residential and commercial building with five floors above ground. The plot is located in an area covered by the archaeological site listed in the register of monuments under the number 2355 / A / 95, decision of 27.04.1995. The real estate under valuation is highly likely to reveal relics of past socio-cultural systems, which have already been registered on the neighbouring plot.

The archaeological site under discussion is one of the so-called multicultural sites. Archaeological work conducted here since the mid 1990s (with interruptions) allowed the registration of the following cultural layers:

- Lusatian culture settlement,
- Przeworsk culture settlement,
- early medieval settlement - dating back to mid 10th century,
- early medieval skeleton burial ground - dating back to the end of 10th century or the turn of 10th and 11th century or end of 11th century,
- proto-city and city settlement dating back to the mid 13th century until the current times.



Figure 2. Location of the real estate within the archaeological site

Source: <http://www.mapy.zabytek.gov.pl/nid/> (access: 11.09.2016).

Such complicated site stratigraphy leads to difficulties in conducting archaeological rescue works and thus generating high costs. The uniqueness of the analysed object is determined primarily by early medieval necropolis constituting one of the most interesting objects of this type within the country. The recorded site was a burial ground for the population of Cathedral Island (Ostrów Tumski) during the period of its greatest splendour, in the first decades of the Polish state. During the seven archaeological seasons, a total area of only 180 m² was tested, where besides the said settlement layers, a total of 271 burials were explored. Graves, often with wooden structures and ‘equipment’, are located at a depth of about 2.5 m and lower than the current usage level, underlying in a number of layers (3-5).

6.2. Estimating the costs of archaeological research

Given the results of archaeological work carried out on the neighbouring property (Rynek Śródecki 4), it may be assumed that below the surface of the land under valuation, there are valued archaeological cultural layers, especially early medieval skeleton burial ground. This assumption is confirmed by the registered grave trenches within the

western wall of the building trench on the adjacent plot. The specific nature of archaeological research, however, relies primarily on the unpredictability of the ultimate discovery of monuments. In these circumstances, it is difficult to determine to what extent the site coincides with the boundary of the plot under valuation or how the horizontal and vertical stratigraphy of this part of the site is shaped (it may be more difficult or easier than the adjacent property, it may differ in the number of burials per area unit, or the layers of prehistoric i.e. Lusatian and Przeworsk cultures, and possibly others, may form a different image).

After analysing the results of previous studies, the nature of the site, preliminary cost estimates prepared by the authors of the rescue works to date and following consultations with them, as well as entities conducting similar services on the market, to estimate the cost of future research and consequently to prepare the property for the intended investment activities in line with the planning requirements, assumptions have been made about the potential costs of research (Table 1).

Table 1

Estimated cost of archaeological research

Item	Type of costs	Estimated cost (PLN)*	Notes
1	field work: labourers ('diggers'), draughtsmen, stocktakers, archaeologists	236,000	possible 6-month research period
2	equipment: shovels, spatulas, brushes, wheelbarrows, stationery, cardboard, etc.	15,000	
3	scientific development of research results	70,000	2 archaeologists i 2 technicians, including the necessary publication of the results of work carried out
4	the necessary analysis and maintenance	25,000	anthropological research, conservation of monuments (mainly of metal and wood)
5	other costs related to the organisation of the field research area	15,000	telephones, base etc.

6	amount of contractor profit	51,900	15% of the sum of items 1-4
	Total	412,900	

*1 PLN=0,232 EUR, average exchange rate of 15.10.2016.

Source: Own elaboration.

In the light of the calculations and assumptions, the total cost of the archaeological rescue research on the appraised real estate is PLN 412,900.



Figure 3. Poznan – Śródka. View of the skeleton burial ground from the early Middle Ages, during exploration

Source: (Pawlak&Pawlak 2015)

6.3. Determining the market value of real estate

Stated preference valuation studies of non-marketed good have increased in scale and scope over the last decades. Fewer studies have

been undertaken within cultural heritage and archaeological sites. Very few studies deal with hidden archaeological artefacts (Lundhede, Bille, Hasler 2013). Valuation methods for archaeological monuments include (Armitage, Irons 2013, p. 253):

- willingness to pay,
- shadow pricing,
- cost benefit analysis.

In the case of archaeological sites located on undeveloped investment properties, it is difficult to estimate the market value of heritage, since it is often still unexplored. The market value of the property should instead be determined, taking into account the presence of the relics of the past and the consequences of their presence. It is therefore essential to take into account the costs of the necessary archaeological research. An investor may apply for a subsidy to cover the costs of the archaeological rescue research that exceeds 2% of investment costs (Act 2003, art. 82a). Therefore, the expense incurred by the investor is a maximum of 2% of the estimated cost of the construction, which had been authorised (in this case via a planning permission).

$$W_M = W_L - W_{AR}$$

W_M – market value of the property prior to carrying out archaeological research,

W_L – market value of the land after the archaeological rescue research; adopted $W_L = \text{PLN } 1,425,000$,

W_{AR} – costs of the archaeological rescue research in accordance with Article 82a of the Act on the protection of monuments and care of monuments; adopted total cost of archaeological research $\text{PLN } 412,900$ (Table 1), where:

$$W_{AR} = 2\% C$$

C – cost of the planned investment, adopted $C = \text{PLN } 8,400,000$.

Since the cost of conducting archaeological rescue research amounting to $\text{PLN } 412,900$ represents 4.9% of the planned investment, only a part of this amount should be regarded as cost, due to the opportunity to benefit from the subsidy granted by the ministry responsible for culture and national heritage protection. The Minister gives the investor a grant to carry out archaeological research and

prepare documentation, in situations where the cost of planned archaeological research and documentation is higher than 2% of the cost of the planned activities (Act of 2003, art. 82a).

Therefore, $W_{AR} = 2\% \times \text{PLN } 8,400,000 = \text{PLN } 168,000$.

The market value of the property prior the research is therefore:

$$\begin{aligned} W_M &= W_L - W_{AR} = \text{PLN } 1,425,000 - \text{PLN } 168,000 = \\ &= \text{PLN } 1,257,000 \end{aligned}$$

7. Conclusions

The problem of the valuation of the property on which there are archaeological sites is extremely important, but often completely overlooked by property appraisers. Laws and valuation standards oblige valuers to search for information about the possible presence of archaeological sites in the available sources. The financial aspect encourages consideration of their possible occurrence also in a situation where no sites have been disclosed. Importantly, each case requires an individual approach and detailed examination of the circumstances.

Notes:

1. As per the objectives of the programme Archaeological Photo of Poland, the country has been divided into rectangles of 37.5 km² each, which are successively tested via the fieldwalking method in order to record all observable archaeological sites. The progress of the program has now reached the level of approx. 90% of the country. Documentation of the results, containing the location of the archaeological sites, is located at the office of the Regional Conservator of Monuments for the given area and is made available to municipalities for the purposes of recording the monuments in spatial development plans, preparing the municipal register of monuments and other projects related to the preservation of monuments.

Information contained in the documentation determines the area of the site, its character and its historical and cognitive value. This documentation gives an overview mainly on sites not included in the register of monuments, and which, due to their specific nature, are protected by law. It is not possible to include in the register of monuments all the archaeological sites which are discovered only on the basis of e.g. the presence of historical material on the surface of the field. In addition, the land owner has the right to appeal to court

against the decision to include the site in the register, as the possession of a historic property brings about a restriction of the right of ownership

References:

1. Armitage L., Irons J., 2013, *The Values of Built Heritage*, Property Management, Vol. 31 Iss 3, pp. 246-259.
2. Cleere H., 1984, *Approaches to the Archaeological Heritage*, Cambridge University Press.
3. Kowalska M., 2012, *Nieruchomości zabytkowe – inwestowanie i zarządzanie na przykładzie krakowskiego Kazimierza (Historic Real Estate – Investing and Managing, Based on the Kraków Suburb of Kazimierz)*, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków p. 40.
4. Lundhede T., Bille T., Hasler B., 2013, *Exploring Preferences and Non-use Values for Hidden Archaeological Artefacts: a Case from Denmark*, International Journal of Cultural Policy, 2013, Vol. 19, No. 4, 501–530.
5. Pawlak E., Pawlak P., 2015, *Serce miasta jest po prawej stronie. Archeologia o przeszłości poznańskiej Śródki i Ostrówka (The Heart of the City Is on the Right. Archaeology of the Past Śródka and Ostrowek in Poznan)*, Wydawnictwo Kontekst, Poznań.
6. Račka I., 2015, *Historic Real Estate Valuation*, Актуални Въпроси На Оценителската Практика, Паус, Варна, 2015, pp. 70-90.
7. Regulation of 21 September 2004 on the valuation of real estate and preparing a valuation report.
8. Szczurek G., 2002, *Problematyka wyceny gruntów obejmujących stanowiska archeologiczne (The Issue of Valuating Land with Archaeological Sites)*, Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego nr 1/3, 2002, pp. 12-15.
9. The Act of 23 July 2003 on the protection and care of monuments.

ANALYSIS OF REAL ESTATE MANAGEMENT EFFECTIVENESS IN THE POLISH LOCAL GOVERNMENT UNITS

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

Abstract: Local government units perform tasks for local societies. It signifies that they need to administer a relevant number of real estate and manage them effectively. Due to that the question arises how to understand the effectiveness of management of local government unit real estate, how to measure it and where provide information on it.

The herein study is an attempt to present the opportunities of real estate management effectiveness in local government units by means of financial and non-financial indicators.

Keywords: real estate, local government units, effectiveness, financial indicators, non-financial indicators.

Introduction

Within the last several years we could observe a significant amount of changes in local government units management in Poland. The majority of changes was caused by an attempt to implement the concept of New Public Management in public finance on both central and local levels of administration. One of the basic assumptions of the new philosophy of management in public finance was pressure on the improvement of effectiveness of the sectors' operations. Local government units shall perform all the activities and tasks in accordance with the 3-E principle (economy, effectiveness and efficiency). These tasks and activities are performed for the local society. It signifies that local government units need to administer a relevant number of real estate and manage it effectively. Due to that the question arises how to understand the effectiveness of local government unit real estate, how to measure it and where provide information on it.

The herein study is an attempt to present the opportunities of real estate management effectiveness in local government units by means of financial and non-financial indicators. Local government units are the subject of the article and property management effectiveness is the

object.

The article consists of three parts. The first one describes the importance of real estate in local government units operations. The second one presents the notion of effectiveness and financial indicators used for its evaluation. The last part includes social aspects that may be used for evaluation of real estate management effectiveness in local government units.

The study is based on analysis and literature research of the topic that allowed for presentation of issues related with real estate management effectiveness in local government units.

1. Importance of real estate in local government units' operations.

Core issue of the local government units' operations on commune (PL: gmina), district (PL: powiat) and voivodeship (PL: województwo) level is to provide services for local society. In order to provide these services local government units need to administer relevant assets that are necessary to perform the unit's statutory tasks. Particular assets constitute the property of local government unit that is strictly connected with the tasks performed by the units and that permanently forms part of local government assets' management. (Filipiak, 2011 p. 185)

Local government assets consist of exclusive property rights, the value of which may be expressed in money. Non-material rights do not constitute the assets, both in terms of material and non-material goods. (Dolnicki, 2012 p.348)

Real estate is one of the oldest categories of economics and is strictly connected with property. Contrary to movable property, it is impossible to loose real estate because it permanently occupies some place. As a part of land it cannot be destroyed, although all the buildings and structures situated on it can. (Doganowski, 2012 p. 21)

According to that, the notion of real estate covers the land together with all the parts firmly connected with it. A building or a separated premise in a multi-tenant building can constitute separate property only in special cases. (Kucharska - Stasiak, 2008 p. 15)

Local government units provide information on the number of real estate they administer in a various reports. The first one is information on municipal assets status that is presented by the board of management

of local government unit. According to the act on public finance, board of management is obliged to provide information on the status of assets of local government unit. The table below presents components of the report on the status of assets of local government units.

Table 1

Structure of information on municipal assets status

No.	Components of the information on the status of municipal assets
1.	Data on property rights of the unit
2.	Data on: <ul style="list-style-type: none"> • other rights different than property rights, in particular on limited rights in rem, perpetual usufruct, receivables, shares in companies, stocks • belongings
3.	Data on changes to the municipal assets status
4.	Data on incomes on execution of property rights and other property rights and on execution of belongings
5.	Other data and information on events that influence on the status of local government unit assets

Source: own elaboration based on the act on public finance.

Information on the status of municipal assets, separated from financial data (incomes and expenditures related with their operations), is unclear. Because of that it is impossible to draw conclusions considering the effectiveness of municipal estate management by entities appointed to do that. It is extremely hard to relate the information on municipal assets status with the amounts included in the budget prepared in a traditional way. Also in case of activities-based budget that concentrates on expenditures and effects it is possible to prepare the statements only to certain scope. Activities-based budget does not emphasize real estate management of the particular local government unit. (Kotlińska & Nowak, 2010 p. 110)

Another report that includes information on the assets that the local government unit possess is the consolidated balance sheet. Real estates of the local government unit constitute a component of tangible fixed assets. According to the act on accounting, tangible fixed assets can be divided into three groups of assets presented in the below table.

Table 2

Structure of tangible fixed assets

No.	Name of the component	Characteristics
1.	<i>Tangible fixed assets</i>	Main component of the tangible fixed assets of the projected period of economic usefulness longer than 1 year, complete, fit for use and allocated for the unit's needs. According to the act on accounting they consist of: <ul style="list-style-type: none"> ○ real estate – including lands, perpetual usufruct, constructions and buildings, and also premises constituting a separate property, cooperative ownership right to a property and cooperative right to residential premises and cooperative right to commercial premises, ○ machines, equipment, transportation means and other things, ○ improvements to foreign fixed assets, ○ livestock.
2.	<i>Tangible fixed assets under construction</i>	They include the costs incurred in direct relation to unfinished construction, assembly or hand-over for use of the new or already existing, but improved fixed asset.
3.	<i>Advances for tangible fixed assets under construction</i>	These are the receivables due to the amounts transferred for future payments related with construction, assembly or improvement of a tangible fixed asset.

Source: (Cieślak, 2011 p. 20 - 23)

Municipal real estate constitute a significant component of the local government unit assets, that may serve to:

- perform the commune' statutory tasks,
- generate streams of one-time income (sale) or periodical income (lease or rent),
- perform investment activities or create reserves for performance of future development goals of the commune (infrastructure projects). (Trojanek, 2011 p. 33)

From the point of view of development activation of the local government unit, real estate can be divided into three groups:

- real estate that influence on the economic development: that influence on the recovery of industry, trade, services, transportation and communication and tourism,

- real estate that influence on the social and cultural development – facilities: that actuate education, entertainment, sports and recreation, social welfare, health services, fulfilling residential needs, sacred facilities and public order and safety facilities,

- real estate that influence on spatial development – facilities: public utility buildings, real estate that are the headquarters of local authorities, places arranged for organizing mass events, cemeteries, facilities and areas adopted for taking care of natural environment, facilities that aim at promotion of the commune and creation of place with friendly atmosphere, green lands. (Brzezicka & Wiśniewski, 2015 p.14 - 15)

The purposes of real estates, that are the property of the commune, management result from the acts obliging the commune to perform a variety of public tasks for example in terms of: education, maintenance of green areas, social services and so on. The main aim of real estates, that are the property of the commune, management is to use the best the commune real estate while performing public tasks by the commune, that is while meeting mutual needs of the local society by means of providing local public goods. (Cymerman, 2013a p. 206)

Next, it is necessary to emphasize that the newest trends in terms of property management in commercial entities aim at underlining their importance in the performed operations as facilities of precised operation values and market standards that support the execution of set organizational goals. Managing these activities shall constitute a significant part in execution of activities performed by the business or local government organizational unit. Facility management shall be investigated not only as a concept of the premise or group of premises management, but also as a separate part of operations based on the management of the entire non-productive infrastructure of the organization, based mainly on real estate resources. (Śliwiński & Śliwiński, 2006 p. 53)

The importance of real estate in performance of the set long-term goals is also underlined in the local government units. According to a number of authors, reports providing information on the real estate that belong to local government units do not give the data on the

effectiveness of their use. That is why the question arises whether to present the data on effectiveness in the report on municipal assets next to information on its value, structure, change of amount and value and amortization.

2. Indicators of effectiveness of real estate management in local government units

The herein study uses the word effectiveness quite a lot. Due to that it is necessary to explain its definition. According to E. Skrzypek, effectiveness is an ambiguous notion that can be interpreted differently in social and economic studies and also by management practitioners and theoreticians. It is defined with different terms like: efficiency of action, positive result, profitability, productivity, capacity, efficacy, purposefulness, intentionality, reasonability, economy and usefulness. Effectiveness to the broadest scope refers to relations between effects, goals and expenditures and costs in the structural and dynamic level. (Skrzypek, 2012 p. 313)

According to J. Kotlińska, reasonable and effective management of local government real estate is connected with optimization of the decisions, that is to achieve maximum level of benefits with the status of possessed resources or to minimize the level of used resources with the level of achieved benefits. Thus it is advisable to aim to achieve the maximum level of satisfaction of local government needs in terms of earnings by means of the amount and type of possessed real estate. It is necessary to achieve the best financial results or engage the smallest number of local government real estate in order to satisfy social needs or achieve benefits by commercial company of trade law to a previously specified level. (Kotlińska, 2014 p. 174)

J. Cymerman, on the other hand, defines effectiveness of real estate management in a commune as a total of tent outcome (benefits minus expenditures) generated by real estate management in particular areas of the commune operations (social, economic, spatial, ecological, cultural), considering the level of their compliance with developmental goals specified in its development strategy. (Cymerman, 2013 p. 128)

From the point of view managing local government finance, it is extremely important to increase efficiency and effectiveness of activities. Effectiveness can also be measured with reference to the possessed

assets. The table below presents indicators that can be used in the process of evaluating the effectiveness of real estate management according to B. Filipiak.

Table 3

Indicators of evaluation of the real estate management

No.	Name of the indicator	Characteristics
1.	<i>Indicator of using own assets in the process of providing services and goods</i>	Costs related with engaging own assets will constitute a total of amortization of tangible fixed assets used in relation to the performance of services, costs of repairs or modernization. The costs shall refer to the total of costs incurred while performing the specific service. If the indicator increases in time and the number of recipients decreases, it will signify decreasing effectiveness of the use of hold tangible fixed assets.
2.	<i>Indicator of shares in the assets of own income</i>	If it increases in time, it will inform about an increase in share of inflow from assets management to the income, what obliges to take actions in terms of determining the relation of income from assets to own income. If it is a trend growing in time, there is an increase of effectiveness from using the hold assets.

Source: own elaboration based on (Filipiak, 2011 p. 191).

The first indicator proposed by B. Filipiak can be used both in terms of the real estate that generate incomes and the ones that are transferred to permanent management by budgetary units to be used to perform statutory tasks.

The second indicator can refer only to the real estate that constitute a part of the local government unit assets that generate income for example in the form of rent.

A. Nalepka proposed another set of indicators that are helpful while evaluating the effectiveness of using real estate in local government units. He pointed out that a small number of communes in Poland evaluates their management of property. It results mainly from the lack of tools for analyzing and evaluating the effectiveness of management of the commune property. (Nalepka, 2012 p. 270)

Table 4

Indicators of evaluating real estate management in the commune

No	Formula	Description
1.	$\frac{\text{Income from commune own}}{\text{Total commune income}}$	It presents the structure of commune incomes considering incomes generated by municipal assets
2.	$\frac{\text{Income from commune own}}{\text{Own income of commune}}$	It presents the structure of commune own incomes considering incomes generated by municipal assets
3.	$\frac{\text{Expenditure of commune related to real estate}}{\text{Own income of commune}}$	It presents the structure of commune expenditures considering expenditures related with real estate management
4.	$\frac{\text{Expenditure of commune by types related to real estate}}{\text{Own income of commune}}$	It presents the value of expenditures per 1 zloty of municipal assets
5.	$\frac{\text{Expenditure of commune related to real estate}}{\text{Average value of commune property}}$	It presents the value of income generated by 1 zloty of municipal assets

Source: (Nalepka, 2012 p. 269)

Example of indicators presented in the table refer mainly to the evaluation of managing the real estate that generate income for the commune in the form of rent or lease. However, some real estate are transferred for permanent management (the commune reserves ownership rights) to budgetary units that provide free of charge services for the society. Budgetary units constitute the basic form of organization of local government units that operate on the gross principle what signifies that their incomes constitute budgetary incomes and their expenditures are budgetary expenditures. Budgetary units are among others: schools, commune offices, social services organizations and public libraries. In this case the problem lies in evaluating effectiveness of real estate that are held by budgetary units providing free of charge activities for the local society.

Another issue considers evaluation of real estate that constitute the assets of local government unit from the point of view of financial out turn. As previously mentioned, real estate of the local government units, even the ones that generate income, bring also social, ecologic and cultural benefits.

3. Use of non-financial indicators in evaluation of real estate effectiveness in the local government units

In the light of the presented considerations, the main issue is the problem of evaluating the effectiveness of real estate management in local government units from the point of view incomes generated not only by them. According to J. Cymerman, effectiveness of real estate management shall be considered in the following areas: social, economy, spatial and cultural. The table below presents aspects of the analysis of effectiveness of real estate management in local government units proposed by J. Cymerman.

Table 5

Evaluation of the effectiveness of real estate management in a commune – scope of analysis

No.	Scope of analysis	Indicators
1.	Social aspect	Social benefits (results)/costs
		Nett outcomes (socially)
		Compliance with developmental goals in social aspects
		Final evaluation
2.	Economy aspect	Economic benefits (results)/ and costs
		Nett effects (economic)
		Compliance with developmental goals in economic aspect
		Final evaluation
3.	Spatial aspect	Spatial benefits (results)/ and costs
		Nett effects (spatial)
		Compliance with developmental goals in spatial aspects
		Final evaluation

4.	Ecology aspect	Ecological benefits (results)/ and costs
		Nett effects (ecological)
		Compliance with developmental goals in ecological aspects
		Final evaluation
5.	Culture aspect	Cultural benefits (results)/ and costs
		Nett effects (cultural)
		Compliance with developmental goals in cultural aspects
		Final evaluation

Source: own elaboration based on (Cymerman, 2013 p. 128).

In view of the above the question arises which indicators shall be used to evaluate the effectiveness of real estate and which in the specific areas presented in table?

It is necessary to bear in mind that real estate management strategy used by local government units has social effects. According to A. Nalepka, social effects that directly or indirectly result from the commune activities in terms of municipal property management include:

- accessibility of public services provided by the commune for the local society in range of housing, technical and social infrastructure, traffic infrastructure etc.;

- increase of the commune attractiveness as a place of work or residence for the members of local government commune and the arriving persons,

- increase of the level of social awareness with reference to rights and obligations related with the possessed rights of ownership to real estate. (Nalepka, 2012 p.272)

How can we present the social effects of real estate management? Use of non-financial indicators can constitute a solution to this problem. The information they provide will give full view of the real estate management in the local government units.

Non-financial indicators are directed for the future and for increasing the scope of performed functions and are diverse. It results, among others, from the characteristics of operations of the particular entities, diversity of executed strategies and variety of performed functions, undertaken tasks or decisions. (Skoczylas, 2008 p. 178)

The table below presents the division of non-financial indicators used to evaluate an organization.

Table 6

Division of non-financial indicators

No.	Criteria of division of non-financial indicators	Indicator
1.	According to type of resources	<ul style="list-style-type: none"> • Tangible resources, the ones included in the resources balance sheet, material resources (lands, buildings and constructions, machines and equipment, stock); • Intangible resources, including mainly human resources, customers and organization (process and innovation).
2.	According to the activities and process taken in the entity (local government unit)	<ul style="list-style-type: none"> • First line activities, including operative logistics, operations (production), marketing and consumption and customer service, that is other operational activities taken in the organization. • Second line operations, supporting and aiming at maintaining first line functions that are perceived as internal customers. They include innovations, supplies, infrastructure of the organization and human resources management

Source: own elaboration based on (Skoczylas, 2008 p. 178 - 182).

Real estate constituting assets of the local government unit are used to perform statutory tasks. The core issue of the tasks is to provide services for local societies. Because of that social indicators are of key importance in the evaluation of real estate effectiveness.

Social indicators, in a narrow subject definition, include indicators that serve to operationalization of such issues as conditions, level and quality of life. However, to a broad extent, they embrace indicators referring to all types of aspects (and also changes happening thereto) connected with the life and functioning of the society such as: social structure, social relations, social organization, social policy and values followed in the society. (Kurowska, 2011 p. 91)

The table below presents examples of non-financial indicators that

may be used for evaluation of real estate effectiveness in local government units.

Table 7

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

Buildings and constructions	Examples of social indicators	Interpretation
<i>Expressway</i>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<i>Sports facilities</i>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<i>Education facilities</i>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<i>Cultural facilities</i>	<ul style="list-style-type: none"> • 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: own elaboration.

The presented examples of social indicators facilitate evaluation of effectiveness of the specific real estate. Specified indicators make it possible to evaluate the level of effectiveness in time and may be the basis for benchmark comparisons with other local government units.

Conclusions

Real estate play a key role in the operations of each local government in Poland and are used to execute activities, that require the possession of relevant real estate, for the local society. Information on the real estate possessed by the particular local government unit is presented in a variety of reports, among others the consolidated balance sheet or information on the municipal assets. However, the reports state information on the value of real estate or their number. Information on the status of municipal assets lack the evaluation of effectiveness of using particular real estate. Only a part of real estate possessed by local government units generate income in the form of rents and it signifies that it is possible to evaluate their effectiveness by means of the presented financial assets. However, lots of real estate do not generate income as they are used for free of charge services for the residents. It means that their effectiveness cannot be evaluated by means of traditional indicators. That is the reasons 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.

References:

1. Dz.U. 2009 Nr 157 poz. 1240. *ustawa o finansach publicznych z dnia 27 sierpnia 2009 roku. [27th August 2009 act on public finance]* Warszawa: Sejm Rzeczypospolitej.
2. Brzezicka, J. & Wiśniewski, R., 2015. *Strategiczne gospodarowanie nieruchomościami jako instrument rozwoju miast. [Strategic management of real estate as a tool of municipal development]* Organizacja i Zarządzanie, *Kwartalnik Naukowy*, Issue 1/29.
3. Cieślak, M., 2011. *Rzeczowe aktywa trwałe. [Tangible fixed assets]* in: W. Gabrusewicz, red. *Rachunkowość dla profesjonalistów*. Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
4. Cymerman, J., 2013. *Efektywność gospodarowania nieruchomościami w gminie w aspekcie lokalnego rozwoju społeczno - gospodarczego. [Effectiveness of the real estate management in a commune in the aspect of social and economical development]* Wrocław, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.

5. Cymerman, J., 2013. *Nowe procesy na lokalnych rynkach nieruchomości.* [New processes on the local real estate markets.] Katowice, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach .
6. Doganowski, R., 2012. *Obrót nieruchomościami w teorii i praktyce.* [Sale of real estate in theory and practice] Warszawa: PWN.
7. Dolnicki, B., 2012. *Samorząd terytorialny.* [Local government] Warszawa : Wolters Kluwer.
8. Filipiak, B., 2011. *Finanse samorządowe. Nowe wyzwania bieżące i perspektywiczne.* [Local government finance. New current and prospective challenges] Warszawa: Difin.
9. Kotlińska, J., 2014. *Endogeniczne uwarunkowania gospodarki nieruchomościami samorządowymi.* [Endogenous conditions for real estate management of local government], *Roczniki Ekonomiczne Kujawsko - Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy*, Issue 7.
10. Kotlińska, J. & Nowak, M. J., 2010. *Gospodarowanie powiatowym zasobem nieruchomości a rozwój lokalny.* [District real estate management and local development], *Studia Regionalne i Lokalne*, Issue 4/42.
11. Kucharska-Stasiak, E., 2008. *Nieruchomość w gospodarce rynkowej.* [Real estate in market economy] Warszawa: PWN.
12. Kurowska, A., 2011. *Wskaźniki społeczne w polityce społecznej. Historia, teoria i zastosowanie w praktyce.* [Social indicators in social policy. History, theory and use in practice] Warszawa:
13. Nalepka, A., 2012. *Efekty gospodarowania gminnym zasobem nieruchomości i możliwości ich powiększenia.* [Effects of commune real estate management and potential for their increase] Wrocław, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.
14. Skoczyła, W., 2008. *Typologia wskaźników niefinansowych w badaniach analitycznych.* [Types of non-financial indicators in analysis] Szczecin, Uniwersytet Szczeciński.
15. Skrzypek, E., 2012. *Efektywność ekonomiczna jako ważny czynnik sukcesu organizacji.* [Economical effectiveness as an important factor of the organization success] Wrocław, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.
16. Śliwiński, A. & Śliwiński, B., 2006. *Facility management.* Warszawa: C.H. Beck.
17. Świderek, I., 2012. *Budżet zadaniowy i strategiczna karta wyników w jednostkach samorządu terytorialnego.* [Activities-based budget and strategic cart of outturn in local government units] Gdańsk: ODDK.
18. Trojanek, M., 2011. *Finansowe i pozafinansowe uwarunkowania decyzji o sprzedaży bądź oddaniu gruntu w dzierżawę.* [Financial and non-financial conditions for decision-making on sale or leasing land], *Świat nieruchomości*, Issue 78.

ВЪЗВРЪЩАЕМОСТ ОТ ИНВЕСТИЦИИТЕ В ЖИЛИЩНИ ИМОТИ В ГРАД ВАРНА

Ас. д-р Яна Стоенчева

Университет за национално и световно стопанство – София

Резюме: Настоящият доклад представя и апробира методика за разкриване на възвръщаемостта от инвестициите в жилищни имоти по квартали и по големина на жилищата и може да бъде от полза за граждани, строителни фирми, агенции за недвижими имоти и др., поставени пред необходимостта да направят сполучлив избор на местоположение за закупуване на жилища.

Ключови думи: възвръщаемост, инвестиции, жилищни имоти.

С отдалечаването от финансово-икономическата криза, икономиката на България все по-ясно реализира положителни прирасти на произведения брутен вътрешен продукт и печалбите на икономически активното население нарастват. Това се отразява благоприятно на доходите на заетите лица, в резултат на което възниква не малък свободен паричен ресурс под формата на банкови депозити, който трябва сигурно и изгодно да бъде инвестиран, предвид отслабващата роля на основните банкови инструменти. Добра инвестиционна алтернатива, представляваща интерес за все повече дребни инвеститори, са инвестициите в жилищни имоти, предвид съотношението между основните им характеристики (реален актив, уникалност, дългосрочност на инвестицията и т.н.) и тяхната относително по-добра доходност и сигурност в сравнение с други инвестиционни категории (Стефанов, 2016, с. 217)¹. Като допълнителна предпоставка, повишаваща интереса на инвеститорите към този инвестиционен клас активи през последната година, може да бъде отчетен и фактът от намаляващите лихвени проценти по ипотечните и потребителските кредити (<http://www.moitepari.bg/Spravochnik/Indexes.aspx>).

Рационално инвестиционно решение за българските и чуждестранните инвеститори, независимо от целта на закупуване на имот, според нас е пазарът на жилищни имоти в трите най-големи общини в България, където според данни на НСИ (<http://www.nsi.bg/bg/>

content/3930/статистически-райони-област) и Агенцията по вписвания (<http://www.registryagency.bg/bg/services/imoten-registr/statistika-na-imoten-registr/>) са съсредоточени едни от най-високите относителни дялове на жилищни имоти и брой на реализираните сделки за продажба.



Фиг. 1. Относителен дял на жилищата и броя на реализираните сделки

Обект на изследване в настоящия доклад е пазарът на жилищни имоти в град Варна.

Предмет на изследване е възвръщаемостта на инвестициите в жилищни имоти по квартали и видове жилища (едностайни, двустаи, тристаи) на територията на град Варна.

Целта на настоящето изследване е да се подпомогне локализационния избор на потенциалните инвеститори към конкретен обект за инвестиция.

Отличаващ се като основен миграционен център на Североизточна България, поради по-високите възможности за професионална реализация, трудово възнаграждение, обучение, качество на живот и възможността за привличане на местни и чуждестранни туристи през летния сезон, град Варна може да бъде обособен като атрактивна инвестиционна алтернатива, заемаща ключова роля в общата конюнктура на пазара на жилищни имоти в страната.

Методика на изследването

Възвръщаемостта от инвестициите в жилищни имоти може да бъде изчислена чрез различни статични и динамични методи (Йов-

кова, 2011, с. 64 – 66). За практическото осъществяване и разкриване на различията във възвръщаемостта при различните видове жилищни имоти, локализирани на територията на град Варна, е използван методът на изчисляване на фактора (мултипликатора) на покупната цена², отчитайки следните методически съображения:

1. Проучване на подходящ сайт за недвижими имоти.
2. Събиране на първични данни за средните цени на имотите в извадката, средните цени на кв. м. и броя на обявите в секторите „продажба” и „отдаване под наем” за различните по големина жилища.
3. Изключване от изследването на онези квартали, при които за съответния брой стаи на жилищата офертите за продажба или отдаване под наем са по-малко от три.
4. Изчисляване на средната годишна възвръщаемост на инвестицията при отдаване под наем. На практика brutният теоретичен доход от наема надвишава реалния (чистия) доход, защото от него би следвало да се приспадат разходите за данък сгради, такса смет, текущи ремонти при смяна на наематели, липса на доход в периоди на търсене на наематели, застрахователни вноски, вноски за погасяване на ипотечни заеми и др. Поради вариацията в периода за търсене на наематели считаме за реалистично да се приспадне доходът за два месеца, т.е. за нетен годишен доход да се счита очакваният доход за десет месеца.

$$\begin{aligned} & \text{Средна годишна възвръщаемост в \%} = \\ & = \frac{\text{средната цена за отдаване под наем на 1 кв.м.}}{\text{средната продажна цена за 1 кв.м.}} \cdot 100 . \end{aligned}$$

На база споменатите методически съображения е извършен анализ с цел разкриване възвръщаемостта на инвестициите в жилищни имоти по квартали на територията на град Варна.

За целта са използвани изчерпателно текущите оферти за продажба и отдаване под наем в сайта www.imot.bg към 05.07.2016 г. Като първични данни са използвани средните офертни цени за продажби и за отдаване под наем при едностайните, двустайните и тристайните жилища.

В настоящия анализ трябва да бъде отчетен фактът, че възвър-

щаемостта от жилищните имоти в град Варна се реализира при специфични условия, отличаващи я от останалите големи градове в страната. Имаме предвид силно изразеният сезонен характер на търсенето на квартали през летните месеци на годината, ако жилището се отдава под наем на хотелски принцип (цена за нощувка). Тъй като използваният за анализа сайт не разполага с отделна категория за краткосрочни наеми (цена за нощувка, седмица, месец и т.н.), която да селектира обявите, както и предвид че прецедентът „краткосрочен наем“ е възможен във всеки един от разглежданите квартали, бихме могли да приемем, че случайните отклонения взаимно се погасяват. С цел получаването на по-реални резултати, отчитайки момента на изследването (05.07.2016 г.), са изключени местностите Евксиновград, Свети Никола и Траката, намиращи се в непосредствена близост до морския бряг и курортните комплекси, в които използването на жилищата е със силно изразен летен сезонен характер и в същото време са отдалечени от основните административни сгради, офис сградите, висшите учебни заведения и т.н., които представляват интерес за бъдещите наематели, използващи жилищата целогодишно.

Получените резултати са представени в табл. 1, 2 и 3.

Таблица 1

**Средна годишна възвръщаемост на инвестицията
в едностайни жилища при отдаване под наем, в % за 2016 г.
(възвръщаемостта е изчислена от автора на базата на данни от сайта
www.imot.bg)**

Квартал	Възвръщаемост в %	Квартал	Възвръщаемост в %	Квартал	Възвръщаемост в %
1. Гранд Мол Варна	6.68	13. Погреби	5.52	25. Владислав Варненчик	4.57
2. Левски	6.56	14. Изгрев	5.38	26. Общината	4.55
3. Завод Дружба	6.52	15. Зимно кино Тракия	5.38	27. Кайсиева градина	4.48
4. Младост 2	6.46	16. Възраждане 4	5.32	28. Възраждане 3	4.45
5. Лятно кино Тракия	6.29	17. Център	5.15	29. Червен площад	4.41
6. Цветен квартал	6.26	18. Възраждане 1	5.11	30. Виница	4.35
7. Бриз	6.00	19. Окръжна болница	4.96	31. Младост 1	4.34
8. Непгун	5.97	20. Електрон	4.90	32. Победа	4.32
9. Конфуто	5.93	21. Генералите	4.83	33. Възраждане 2	4.28
10. Колхозен пазар	5.73	22. ВИНС	4.70	34. Спортна зала	4.17
11. ХЕИ	5.71	23. Трошево	4.63	35. Гръцка махала	3.93
12. Чаталджа	5.71	24. Чайка	4.63	36. Аспарухово	3.79

Таблица 2

Средна годишна възвръщаемост на инвестицията
в двустайни жилища при отдаване под наем, в % за 2016 г.
(възвръщаемостта е изчислена от автора на базата на данни от сайта
www.imot.bg)

Квартал	Възвръщаемост в %	Квартал	Възвръщаемост в %	Квартал	Възвръщаемост в %
1. Левски	5.33	15. Център	4.71	29. Общината	4.29
2. Бриз	5.26	16. Базар Левски	4.66	30. Окръжна болница	4.24
3. Операта	5.21	17. Трошево	4.64	31. Нептун	4.17
4. Терапевтична болница	5.21	18. Завод Дружба	4.64	32. Гръпка махала	4.16
5. Възраждане 4	5.10	19. Чайка	4.59	33. Младост 2	4.16
6. Гранд Мол Варна	5.07	20. Морска градина	4.57	34. Лятно кино Тракия	4.15
7. ХЕИ	5.07	21. Възраждане 3	4.54	35. Генералите	4.10
8. Погреби	4.94	22. Възраждане 1	4.51	36. Червен площад	4.04
9. Конфуто	4.92	23. Възраждане 2	4.48	37. Чагалджа	3.97
10. Виница	4.85	24. Автогара	4.43	38. Аспарухово	3.87
11. Колхозен пазар	4.85	25. Кайсиева градина	4.41	39. Спортна зала	3.72
12. Зимно кино Тракия	4.76	26. Младост 1	4.41	40. ВИНС	3.42
13. Цветен квартал	4.75	27. Електрон	4.36		
14. Победа	4.74	28. Владислав Варненчик	4.34		

Таблица 3

**Средна годишна възвръщаемост на инвестицията
в тристайни жилища при отдаване под наем, в % за 2016 г.**
(възвръщаемостта е изчислена от автора на базата на данни от сайта
www.imot.bg)

Квартал	Възвръщаемост в %	Квартал	Възвръщаемост в %	Квартал	Възвръщаемост в %
1. Левски	4.97	14. Лятно кино Тракия	4.21	27. Възраждане 4	3.71
2. Владислав Варненчик	4.95	15. Спортна зала	4.19	28. Електрон	3.70
3. Гранд Мол Варна	4.67	16. Операта	4.16	29. Завод Дружба	3.64
4. Бриз	4.66	17. Победа	4.15	30. Автогара	3.62
5. Конфуто	4.65	18. Гръцка махала	4.00	31. Генералите	3.55
6. Възраждане 1	4.59	19. Чаталджа	4.00	32. Възраждане 3	3.53
7. Морска градина	4.57	20. Младост 2	3.99	33. Винаща	3.51
8. Терапевтична болница	4.47	21. Зимно кино Тракия	3.97	34. Непгун	3.43
9. ХЕИ	4.36	22. Аспарухово	3.90	35. ЖП Гара	3.37
10. Възраждане 2	4.34	23. Цветен квартал	3.81	36. Червен площад	3.31
11. Колхозен пазар	4.34	24. Окръжна болница	3.81	37. Младост 1	3.26
12. Център	4.32	25. Общината	3.72	38. Базар Левски	3.22
13. ВИНС	4.31	26. Чайка	3.72		

Получените резултати показват, че средната очаквана годишна възвръщаемост варира в границите от 6.68 % до 3.79 % при едностайните жилища, от 5.33 % до 3.42 % – при двустайните жилища и от 4.97 % до 3.22 % – при тристайните жилища. Прави впечатление, че възвръщаемостта намалява с увеличаване броя на стаите, както и фактът, че броят на кварталите, за които има активно предлагане на разглежданите видове жилища както за продажба, така и за отдаване

под наем е почти еднакъв (едностаини – 36, двустаини – 40, тристаини – 38), което е показателно, че пазарът на жилищни имоти в града е добре развит във всички разглеждани категории жилища и може да удовлетвори различните предпочитания на потенциалните клиенти.

От представените данни е видно също, че възвръщаемостта е различна в разглежданите категории жилища. Като устойчиво висока и в трите разглеждани категории (т.е. кварталите, намиращи се в първата третина от представените в таблиците данни) са кварталите: Левски, Бриз, Гранд Мол Варна, Конфуто, Колхозен пазар и ХЕИ. Наблюдават се също така аномалии, т.е. висока възвръщаемост при една големина жилища и ниска при друга, показателен в това отношение например е квартал ВИНС – устойчиво висока възвръщаемост при тристаините жилища и ниска при двустаините (40-а позиция от общо 40), Владислав Варненчик (в челото на класацията по възвръщаемост при тристаините жилища и сравнително ниска при едностаините). Относително ниска се очертава възвръщаемостта на един от централните квартали в морската столица, а именно Червен площад, който е в дъното на класацията и в трите разглеждани категории. Причините можем да търсим във високите продажни цени в този квартал, който не могат да бъдат компенсирани от равнището на наемите, макар те да са сравнително високи.

Имайки предвид неустойчивата възвръщаемост в различните квартали на съответните категории жилища, бихме могли да изведем генерална класация по атрактивност на кварталите, чрез присвояването на бал на всеки един от тях според номера му в класацията при съответния вид жилища, т.е. колкото по-малък е балът на съответния квартал като сума от сбора при едностаините, двустаините и тристаините жилища, толкова по-атрактивен ще бъде той според средната годишна възвръщаемост (табл. 4).

Таблица 4

**Класация по атрактивност на кварталите
според средната годишна възвръщаемост**

Квартал	Общ бал	Квартал	Общ бал	Квартал	Общ бал
1. Левски	4	12. Завод Дружба	50	23. Електрон	75
2. Гранд Мол Варна	10	13. Лятно кино Тракия	53	24. Възраждане 2	78
3. Бриз	13	14. Владислав Варненчик	55	25. Общината	80
4. Конфуго	23	15. Младост 2	57	26. Възраждане 3	81
5. ХЕИ	27	16. Победа	63	27. Гръцка махала	85
6. Колхозен пазар	32	17. Чаталджа	67	28. Генералите	87
7. Цветен квартал	42	18. Чайка	69	29. Спортна зала	88
8. Център	44	19. Виноца	73	30. Младост 1	94
9. Възраждане 1	47	20. Нептун	73	31. Аспарухово	96
10. Възраждане 4	48	21. Окръжна болница	73	32. Червен площад	101
11. Зимно кино Тракия	48	22. ВИНС	75		

С устойчиво висока възвръщаемост в топ 3 на класацията по атрактивност при едностайни, двустайни и тристайни жилища в град Варна се очертават кварталите Левски, Гранд Мол Варна и Бриз.

Като основни фактори, формиращи степента на атрактивност на съответните квартали, бихме могли да отбележим както добре изградената транспортна инфраструктура, така и близостта до търговски обекти, централната градска част и Морската градина. Значение според нас оказва и сравнително ниската степен на присъствие на компактни групи от малцинствата, липсата в близост на индустриални обекти, степента на изграденост на канализационната мрежа, близостта до университети, здравни заведения, развитостта и състоянието на зоните и съоръженията за отдих и др.

С ниска възвръщаемост в настоящето изследване се обособяват

кварталите Червен площад, Аспарухово и Младост 1. Факт е, че в тази група попадат и едни от най-престижните квартали на Варна, а именно: Спортна зала, Гръцка махала и Общината. Причините можем да търсим във високите цени на квадратен метър при покупка и цени за отдаване под наем, доближаващи се до средните в останалите квартали на морската столица.

Степента на възвръщаемост може да бъде оценена като се сравни класация, правена по същите критерии и в същия период с резултати от настоящето изследване.

Резултатите от такова сравнение са представени в табл. 5. Използвани са данните за възвръщаемостта на десетте най-атрактивни квартала по видове жилища (едностайни, двустайни и тристайни във Варна и София към 05.07.2016 г.).

От представените в табл. 5 данни става ясно, че съществува съществена разлика между отчитаната най-висока средна годишна възвръщаемост в град Варна и град София, като най-осезаема тя е при двустайните жилища, следвани от тристайните.

Интерес представлява също фактът, че водещи в класацията по възвръщаемост и в трите разглеждани категории в София, за разлика от Варна, са едни от най-престижните и скъпи квартали, които през миналата година бяха отчитани като квартали със сравнително ниска възвръщаемост, а някои от тях бяха в дъното на класацията (Стоенчева, 2015, с. 150 – 152). Възможна причина за това можем да търсим в покачващите се цени при покупка и отдаване под наем на отдалечените от центъра квартали, които добиха атрактивност след изграждането на софийското метро и завръщаният се предвид това интерес към централните части на столицата и елитните софийски квартали.

Таблица 5

Средна годишна възвръщаемост на жилищата, групирани по брой на станите и по квартали във Варна и София за периода 05.07.2016 г.

Едностаини				Двустаини				Тристаини			
Град Варна Квартали	% на възвръщаемост	Град София Квартали	% на възвръщаемост	Град Варна Квартали	% на възвръщаемост	Град София Квартали	% на възвръщаемост	Град Варна Квартали	% на възвръщаемост	Град София Квартали	% на възвръщаемост
Гранд Мол Варна	6.68	Белите брези	7.47	Левски	5.33	Докторски паметник	8.74	Левски	4.97	Докторски паметник	8.24
Левски	6.56	Лозенец	7.32	Бриз	5.26	Иван Вазов	8.48	Владислав Варненчик	4.95	Изток	7.57
Завод Дружба	6.52	Център	7.17	Операта	5.21	Изток	8.21	Гранд Мол Варна	4.67	Изгрев	6.93
Лятно кино Тракия	6.29	Оборище	7.11	Терапевтична болница	5.21	Бояна	7.17	Бриз	4.66	Иван Вазов	6.88
Цветен квартал	6.26	Иван Вазов	6.97	Възраждане 4	5.10	Кръстова вада	6.78	Конфуто	4.65	Малинова долина	6.84
Бриз	6.00	Зона Б-19	6.73	Гранд Мол Варна	5.07	Оборище	6.65	Възраждане 1	4.59	Лозенец	6.81
Нептун	5.97	Борово	6.72	ХЕИ	5.07	Лозенец	6.63	Морска градина	4.57	Бояна	6.78
Конфуто	5.93	Стрелбище	6.68	Погреби	4.94	Изгрев	6.24	ХЕИ	4.36	Оборище	6.70
Колхозен пазар	5.73	Студентски град	6.55	Конфуто	4.92	Малинова долина	6.19	Възраждане 2	4.34	Кръстова вада	6.67
Чаталджа	5.71	Дианабад	6.47	Виница	4.85	Манастирски ливади	6.09	Колхозен пазар	4.34	Борово	6.57

Извод: Най-висока на територията на Варна се очертава възвръщаемостта от инвестициите при едностаините жилища, следвани

от двустайните и тристайните. Като най-атраktivни и в трите категории се обособяват кварталите Левски, Бриз и Гранд Мол Варна.

Бележки:

1. Недвижими имоти: възвръщаемост – висока, риск – нисък, акции: възвръщаемост – висока, риск – висок, злато: възвръщаемост – средна, риск – среден, депозити: възвръщаемост – ниска, риск – нисък (Стефанов, 2016, с. 217).

2. Метод на изчисляване на фактора (мултипликатора) на покупната цена представя покупната цена на имота като мултиплицирана сума на годишните чисти приходи от наеми.

Използвани източници:

Йовкова, Й., 2011. Икономика и управление на недвижимата собственост. Сборник студии. София: Унив. издателство „Стопанство“, с. 64 – 66.

Стефанов, Д., 2016. Недвижима собственост. София: Авангард прима, с. 217.

Стоенчева, Я., 2015. Маркетингови аспекти за повишаване възвръщаемостта на инвестициите в жилищни имоти. Дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“. София: УНСС.

<http://www.nsi.bg/bg/content/3930/статистически-райони-област>.

<http://www.registryagency.bg/bg/services/imoten-registr/statistika-na-imoten-registr/>.

RETURN ON INVESTMENTS IN RESIDENTIAL PROPERTIES IN VARNA

Assist. Prof. Yana Stoencheva, Ph.D.

University of National and World Economy – Sofia

Abstract: The recent report brings out indicators and approbating methodology for profitability of investments return by neighborhoods and size of dwellings in Varna and it can be useful for citizens, building companies, real estate agencies and etc. facing the necessity to make successful decision when buying a new property in terms of its location.

Keywords: return, investments, residential properties.

УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА ПРОЦЕСА НА СЕРТИФИЦИРАНЕ НА ХОТЕЛИТЕ В БЪЛГАРИЯ

Хон. ас. д-р Стелина Спасова
Икономически университет – Варна

Резюме: Докладът представя системи за сертифициране на качеството на недвижимите имоти за балнеология и СПА туризъм. Разгледани са процедурата и критериите за получаването на сертификат от Европейската СПА асоциация. Направен е анализ на нормативната уредба в областта на сертифициране на балнеолечебните и СПА услуги в България.

Ключови думи: балнеология, ЕСПА, качество, сертифициране, СПА.

България разполага с изключително богат и разнообразен рекреационно-туристически потенциал. Проучванията констатира, че около 50% от националната територия притежава голям ресурсен потенциал за туристическо развитие (Национална концепция за пространствено развитие 2013-2025).

Огромният потенциал от природни ресурси, неocenимото богатство на минералните извори, модерните СПА центрове, в комбинация с добри цени на услугите и наличието на високоспециализирани професионалисти, прави страната ни изключително конкурентна в целогодишното привличане на туристи от цял свят.

Целта на автора на доклада е да направи анализ на процеса на сертифициране на качеството в недвижимите имоти за балнеология и СПА туризъм в България, на база наличната законодателна уредба в областта и да предложи насоки за нейното приложение, като предпоставка за развитието на този тип туризъм у нас.

Отчитайки все по-високите изисквания към качеството не само на стоките и услугите, но и на всички аспекти на производството и обслужването, на цялостното развитие на човека и неговите преживявания, възниква необходимост от разработване и внедряване на системи за сертифициране на качеството на предлаганите услуги в областта на балнеологията и СПА туризма в България (Паскалева, 2012).

С цел повишаване на международната прозрачност и честност в конкуренцията Европейската СПА асоциация (ЕСПА) съвместно с

водещи експерти въвежда международните сертификати за качество EuropeSpa Med и EuropeSpa Wellness. Сертификатите гарантират качество на предлаганите услуги и удобства в балнеолечебния и СПА сектор и ги представят на вниманието на туристи, туроператори и здравни застрахователни компании в цяла Европа чрез официалния сайт на организацията (www.eurospaspa.eu), на който са изброени всички сертифицирани СПА центрове.

Чрез Европейския СПА сертификат хотелът става част от Европейската СПА мрежа. Ползите от наличието на такъв сертификат са (www.spa-consult.eu):

- реклама в работещ уебсайт, адресиран към международни туристи, търсещи СПА услуги;

- широки възможности за презентирание на хотелите с EuropeSpa сертификат – слайд шоу, снимки, възможност за директни резервации;

- опция за сътрудничество и директни резервации с водещия немски туроператор – FIT Reisen чрез www.eurospaspa.eu ;

- повишаване на заетостта на хотелската база;

- ръст на приходите и съответно на печалбата за собствениците.

В Европейската СПА асоциация (ЕСПА) членуват 21 европейски страни с 14 хил. обекта, предлагащи СПА, уелнес и балнеолечебни услуги. ЕСПА разработва правила и критерии (Quality Standards for European SPA's), за да открие „истинските“ СПА хотели чрез механизма на независимата сертификация. Усвояването на правилата и практическото покриване на тези критерии води до сертификациите СПА хотел, СПА селище и дори СПА дестинация.

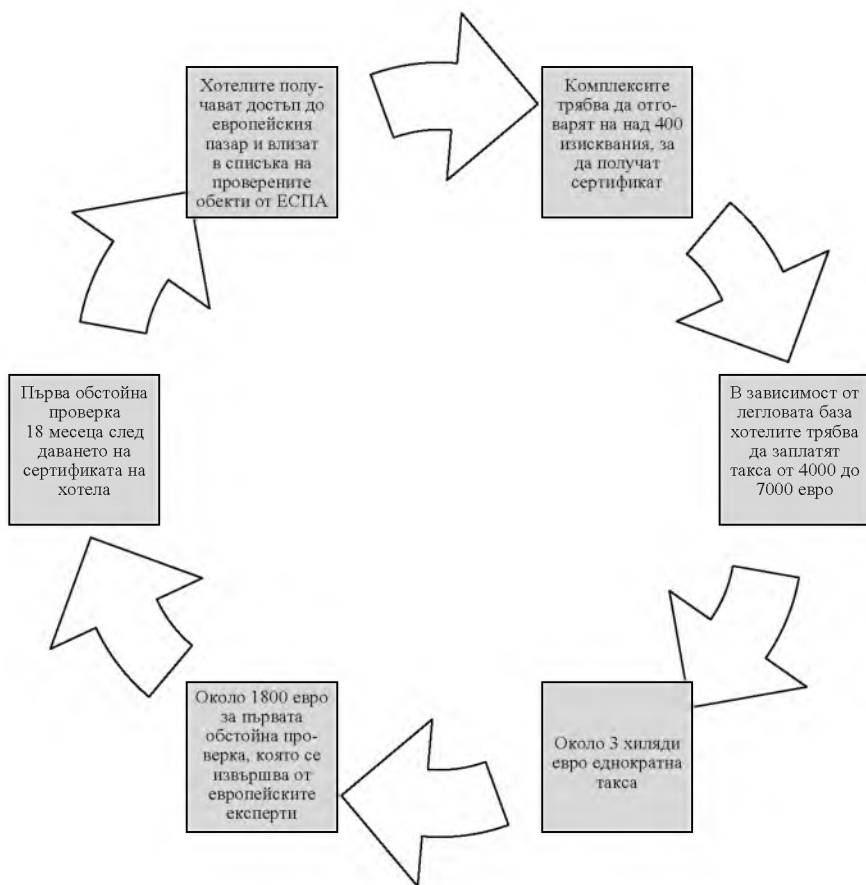
EuropeSpa е марката за качество на Европейската СПА асоциация. Тя се базира на система за сертифициране, разработена от браншови експерти съвместно с научна комисия и се основава на повече от 30 национални и международни закони и стандарти. „Непознаващо граници качество на най-високо ниво в цяла Европа“ – това са принципите на Европейската СПА асоциация. Организациите, получили сертификат EuropeSpa, са удовлетворили минимум 80% от всички критерии, както и минималните "КО критерии", с което се причисляват към лидерите по качество в Европа.

EuropeSpa Med е знак за качество за СПА центрове в областта на лечението и здравния уелнес, EuropeSpa Wellness – за качество на

уелнес хотелите, а EuropeSpa Hotel Spa – за хотели, предлагащи СПА услуги.

Голяма част от изискванията, залегнали в стандартите на ЕС-ПА, са базирани върху стандартите ISO и HACCP. Ако един хотелски комплекс ги притежава, няма да бъде трудно да отговори и на останалите критерии.

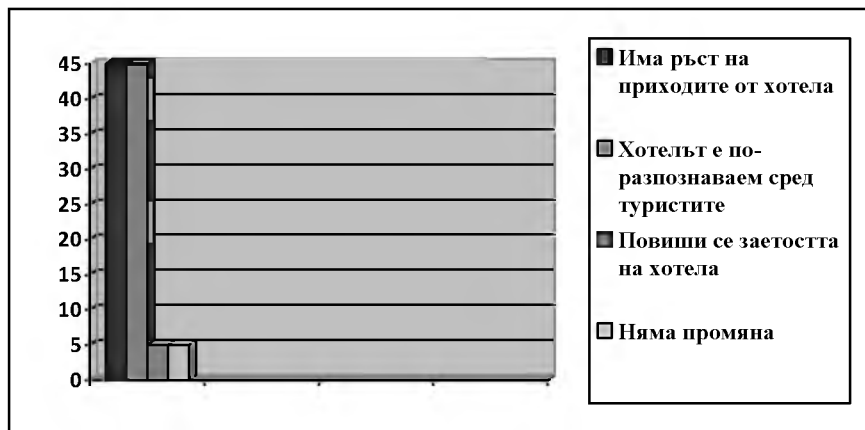
Процедурата по провеждане на сертифицирането включва определена последователност от дейности (вж. фиг. 1).



Фиг. 1. Процес на получаване на сертификат от ЕСПА

Източник: Собствени проучвания на автора

От емпирични изследвания (Нешков, 2007) се установява, че полученото отличие и подобреният фирмен имидж компенсират усилията и разходите, свързани с подготовката и провеждането на одита за получаване на сертификата. (вж. фиг. 2)



Фиг. 2. Отговор на въпроса „Какво се промени откакто е сертифициран Вашият хотел?“

Източник: Собствени проучвания на автора.

Сертифицирането на СПА центрoвете в България дава възможност за ясно разграничаване на по-добрите балнеолечебни и СПА комплекси. Спомага за оформянето и привличането на потребителска група от СПА клиенти. Сертификатът е знак за гарантирано високо качество и професионализъм, а сертифицирането предполага повишаване на стандартите на СПА бранша и е от съществено значение за неговото развитие.

В приетото Постановление №117 от 22 май 2007 г. за изменение и допълнение на Наредбата за категоризиране на средствата за подслон, местата за настаняване и заведенията за хранене и развлечения (Наредбата за категоризиране на средствата за подслон, местата за настаняване и заведенията за хранене и развлечения от 12.06.2007 г.) за пръв път е направена характеристика и дадена класификация на видoвете туристически обекти. Като такива са определени средствата за подслон, местата за настаняване и заведенията за хранене и развлечения.

В наредбата за първи път е посочено какво трябва да предлага един хотел, за да получи категорията СПА или балнеохотел. Балнеохотелите трябва да имат балнеолечебен център със специализирано оборудвани кабинети, предназначени за извършване на профилактика, лечение и рехабилитация на туристите от квалифициран медицински и немедицински персонал.

СПА хотелите трябва да предлагат разнообразни водни и козметични процедури, спортни занимания, природосъобразни форми и методи за релакс, физическо и естетическо поддържане на тялото, които са консултирани и реализирани от квалифициран персонал. Следователно можем да обобщим, че задължителното наличие на квалифициран медицински персонал и специализирано оборудвани кабинети за лечение и рехабилитация са условие за категоризирането на един хотел като балнеохотел. В същото време за СПА хотел не е необходим медицински персонал, дори не е задължително наличието на природен ресурс като минерална вода.

В действащия Закон за туризма (Закон за туризма от 2.08.2013 г.), са регламентирани условията и редът за предоставяне на балнеолечебни и СПА услуги и сертифициране на балнеолечебни и СПА центрове. По смисъла на закона в балнеолечебния център трябва да се прилагат здравни процедури, базирани на естествени лечебни ресурси като минерална вода например, а в СПА центъра се прилагат разнообразни процедури, включващи използването на вода – минерална, изворна и друга, разрешена от закона.

Сертифицирането на качеството на балнеолечебните и СПА услуги у нас е свързано с последните промени в нормативната уредба. Над 260 обекта развиват СПА туризъм в България, сред които: 13 болници за следоперативно лечение и рехабилитация, 19 петзвездни СПА хотела и 4 тризвездни хотела.

По-строгий ред за предоставяне на СПА и балнеолечебни услуги и сертифициране на балнеолечебни центрове в България вече е факт с приетата наскоро Наредба №2 от 29.01.2016 г. за условията и реда за сертифициране на балнеолечебните и СПА центрове към Закона за туризъм, която влезе в сила през август тази година.

Според промените, право да използват в наименованието си аббревиатурата СПА, съответно обозначението „балнеолечебен (медицъл СПА)“, или да предоставят услуги, обединени под наимено-

ванията „балнеолечебни“ или „СПА услуги“, ще имат само получените сертификати за такъв център. И то ако отговарят на редица задължителни изисквания – за изграждане, обзавеждане и оборудване, обслужване, езикова квалификация на персонала и др. Сертификатът ще е валиден за срок от 5 години, считано от датата на издаването му. Сертифицираните центрове ще бъдат вписани в специален регистър, който ще е публичен и ще е част от Националния туристически регистър.

Сертифицирането има за цел да се установи пригодността на центъра за прилагане на балнеолечебни, съответно СПА услуги. Също така ще спомогне за повишаване на качеството на предлаганите услуги и гарантиране на правата и повишаване сигурността на потребителите на тези услуги. На сертифицираните центрове следва да бъде издадена категорийна символика в зависимост от техния вид, включваща сертификат и табела, които се поставят на видно място в обекта. В закона изрично е посочено, че надписите за вида, наименованието и категорията на туристическите обекти не трябва да въвеждат в заблуждение туриста.

На провелата се наскоро в к.к. Св.Св. Константин и Елена, Трета годишна конференция на Българския съюз по балнеология и СПА туризъм (БСБСПА), стана ясно, че 70 хотела от общо 106 подали документи, отговарят на изискванията на Наредбата за условията и реда за сертифициране на балнеолечебни и СПА центрове.

След като бъдат сертифицирани, балнеохотелите и СПА центрoвете ще влязат в Националния регистър. Така всеки потребител ще може да провери онлайн дали СПА хотелът, който си е избрал, действително отговаря на изискванията. Онези, които не покриват критериите, няма да могат да се рекламират като СПА хотели, в противен случай ще подлежат на финансови санкции. Засега няма краен срок за подаване на документите, затова може да се очаква и други хотели да кандидатстват, след като бъдат приведени в съответствие с нормативните изисквания.

Сертифицирането е доброволно, но само преминалите през него ще могат да използват абривиатурата „СПА“ в името си. Досега общо 260 хотела и СПА центъра използваха това име. Не е изключено голяма част от тях да не могат да получат сертификат поради трудности, свързани с изискванията на наредбата, най-вече в частта,

свързана с професионалната подготовка на персонала. В момента България изпитва чувствителен дефицит за кадри в нови и редки специалности – като СПА, уелнес, голф, гурме и други. В наредбата не е допуснат компромис в квалификацията на кадрите, защото това е в интерес на бизнеса и здравето на хората.

На основание на изложеното можем да направим следните препоръки:

1. Да се въведат изисквания към инвестиционните проекти за обновяване и построяване на балнеохотели и СПА хотели, основани на изискванията на международните сертификати за качество EuropeSpa Med, EuropeSpa Hotel Spa и EuropeSpa Wellness.

2. Да се проведе информационна кампания от съответните местни власти и държавата по отношение на новите изисквания на нормативната материя за сертифициране на качеството на услугите в балнеохотели и СПА хотели у нас.

3. Да се прилага строг контрол от Експертната комисия по категоризация и сертификация на туристически обекти (ЕККСТО) по въвеждането и изпълнението на новите нормативни изисквания за балнеохотелите и СПА хотелите по отношение на категорийната символика.

Използвани източници:

1. Закон за туризма, обн. ДВ бр. 30 от 26.03.2013, изм. ДВ бр.68 от 2.08.2013 г.

2. Наредба № 2 от 29 януари 2016 г. за условията и реда за сертифициране на "балнеолечебен (медицъл СПА) център", "СПА център", "уелнес център" и "галасотерапевтичен център", издадена от Министерството на туризма и Министерството на здравеопазването, обн. ДВ бр.11 от 9 Февруари 2016 г.

3. Наредба за категоризиране на средствата за подслон, местата за настаняване и заведенията за хранене и развлечения, изм. и доп. ДВ бр. 46 от 2007 г., в сила от 12.06.2007 г.

4. Национална концепция за пространствено развитие за 2013-2025 г., Оперативна програма „Регионално развитие“ 2007-2013, проект, финансиран от Европейския фонд за регионално развитие и държавния бюджет на Република България.

5. Нешков, М., Управление на качеството и сертифициране в туризма, проект на ВАРХ & ВТК, Варна, 2007.

6. Паскалева, С., Разработване и внедряване на системи за качество в балнеотуризма, автореферат на дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен “доктор”, УНСС, София, 2012.

7. www.eurospaspa.eu – официален сайт на Европейската СПА асоциация.

8. www.spa-consult.eu – сайт на компания, специализирана в цялостното изпълнение на СПА центрове.

IMPROVING THE PROCESS OF CERTIFICATION OF HOTELS IN BULGARIA

*Assist. Prof. Stelina Spasova, Ph.D.
University of Economics – Varna*

Abstract: The report presents a systems of quality certification of real estate for balneology and SPA tourism. Discussed are the procedure and criteria for obtaining a certificate of the European Spas Association. Analyzed is the legal framework for certification of balneology and SPA services in Bulgaria.

Keywords: balneology, European Spas Association, quality, certification, SPA.

CHANGES IN THE STRUCTURE OF OWNERSHIP AND LAND USE IN POZNAN AFTER 1990

Justyna Tanas, Ph.D.

Poznan University of Economics and Business, Poland

Abstract: Land use structure is the outcome of decisions of bodies responsible for spatial management. It also depends on external factors (economic, technological, and social) and internal ones (e.g. current land development, attractiveness of land location within the city). The author seeks to explain the background to the changes and describes the volume and dynamics of the evolution. The considerations include an analysis of the changes in land use and ownership transformations within Poznań city limits. The analysis covers the years 1990-2016.

Keywords: structure of land use, tenure structure, Poznań city.

1. Introduction

The socio-economic changes, including the marketisation of land management and a change in ownership relationships, introduced after 1990, accelerated the process of the functional and spatial transformation of cities and suburbs.

One of the consequences of those processes is a change in the structure of land ownership and use. The scope and pace of changes in the structure of land ownership and use vary in time and space [Poławski 2009, Wierzchowski 2011, Matyka 2012].

Changes in spatial management are due to overlapping political system transformations, as well as the globalisation and openness of the economy. Urban space is varied in terms of the forms of its development. The types of buildings and the manner of using real estate are closely tied to the role played by a given urban area. Therefore, we can distinguish different types of land use. Those areas make up a particular map of the city's functionality (residential districts, industrial or transportation zones) [Ślodeczyk 2001].

Our considerations include an analysis of the changes in land use and ownership transformations within Poznań city limits. The analysis covers the years 1990-2016.

2. The assumptions of the process of the transformation of land use structure

The spatial-structural changes going on in Polish cities are conditioned by two types of causes. J. J. Parysek [2006] defines them as endogenous factors (i.e. resulting from the internal factors of a particular city's development, such as, e.g., political system transformations, population growth dynamics, development resources, the activity of local governments, as well as the course and character of the suburbanisation process) and exogenous ones (resulting from the circumstances going on outside the country or given cities, such as post-industrial transformations, globalisation and industrialisation, as well as the European integration).

The former group can also be referred to as dependent factors. City authorities can exercise significant influence over some of them (e.g. the activities of local governments), while having a limited impact on some other (e.g. political system transformations or population growth dynamics). In turn, exogenous factors are absolutely beyond the scope of authority of a particular subject (city).

It is globalisation that is considered to be one of the major processes shaping the course of the contemporary socio-economic development of the society.

In the literature, there is no single definition of globalisation. In J. J. Parysek's opinion, the essence of globalisation is best captured by saying that it is "a space and time compression of our contemporary world." The author claims that the essence of that notion comes down to the shrinking of space and time within that space and "the shortening of time"[Parysek 2006]. Globalisation is perceived as a process with various trends and tendencies that lead, on the one hand, to the unification of the models of the organisation and functioning of the economy and the society, including cultural patterns, and on the other hand, to the ever increasing gap in the level of development and living standards. With respect to cities, the above-mentioned processes (unifying or differentiating) are manifested by heterogenisation (diversity) in terms of architecture, the models of organising the living environment, labour markets, spatial planning policies, etc.

Globalisation processes, beside the post-Fordist economy, are believed to be the main cause of the new quality of the urbanisation

process.

Contemporary urban development is described by the following phenomena:

- suburban urbanisation,
- the suburbanisation of the urban core,
- the development of the city's external areas,
- the decentralisation and recentralisation of buildings and their functions,
- the development of urban enclaves,
- deindustrialisation and reindustrialisation,
- the disappearance of city limits,
- growing social inequalities,
- growing tensions and conflicts [Parysek 2006].

The changes in spatial development in Poland after 1989 are due to the overlapping processes of political system transformations and globalisation. They concern not only cities, but other areas, too. However, the scale and intensity of those changes is varied as they depend on particular local conditions, namely: geographical location, transportation accessibility, human resources, the investments made so far, the structure of the local economy, the condition of the environment, etc.

The changes to the urban spatial structure of Polish cities resemble those in other European cities [Regulski 1982]. The changes (the scope and scale of their intensity) result from the conditions behind the cities' development so far, and from synergistic impacts of globalisation and political system changes.

Table 1 presents the most common changes, and the effects they bring about, in the spatial structure of Polish cities:

Table 1

Changes in the spatial structure of Polish cities after 1989, and their effects

No.	Area	Type of changes												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1.	Concentration of investment activity – external city areas and suburbs						+						+	
2.	Density of the existing housing development in the city centre	+	+	+	+								+	
3.	Fragmentation of the urban space – new areas				+		+			+	+			
4.	Changes in the housing													
	- substandard residential districts						+						+	
	- new boutique estates				+				+	+			+	
5.	Changes in residential districts												+	
6.	Revitalisation of factories and post-industrial zones				+		+	+						
7.	Development of new plants						+							+
8.	Intensification of housing development near city limits and in suburbs						+			+	+			+
9.	Transformation of agricultural land						+		+	+	+			+

where: 1) new city-centre districts for trade and service, 2) streets or chain of streets for the so called prestige shopping, 3) complementing the city-centre buildings with new trade, service and administration-office facilities, developed on available plots of land in city centres, 4) zones of the revitalised or being under revitalisation post-industrial, post-military, post-storage, post-transportation and post-sports facilities, 5) the exclusion or reduction of traffic in city centres, along with the rebuilding of streets and limiting their functions, 6) new, suburban investment zones, including modern type of investments in the industrial facilities, warehouses and depots of logistics companies, 7) huge shopping centres of varied quality and standard of goods (hypermarkets,

shopping centres, trade and entertainment centres), 8) new, boutique housing estates, secured and self-contained complexes of urban villas, apartment blocks, 9) suburban estates of detached houses and residences outside the city, 10) new recreational-sports grounds, 11) social conflicts, 12) the blurring of the boundaries between the city and suburbs.

Source: on the basis of J. J. Parysek, Miasta polskie w procesie globalizacji, in: Słodczyk, J., Szafranek, E. (Ed.), Kierunki przekształceń struktury gospodarczej i społeczno – demograficznej miast, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole.

According to W. M. Gaczek [2000], the most important features of the change in the structure of land use in selected (researched for the purpose of this study) cities in Poland, in the years 1990-1998, include as follows:

- on the one hand, gradual reduction in agricultural land area, and, on the other, not decreasing or increasing forested and tree-covered land,
- an increased area of residential estates in most cities,
- an increase in transportation areas, roads in particular, with a drop in railway areas,
- the lack of noticeable trend aimed at reducing wasteland.

The findings of our research in the structure of land use in selected, and functioning correctly, European cities (among other, Nuremburg, Bonn, Munich, Stockholm, Zurich and the Hague) indicate that is made up of:

- housing estates – 40-43%
- service and business areas – 10-14%
- industrial and storage areas – 11-15%
- transportation areas – 18-21%
- green and recreational areas – 10-15%
- technical infrastructure zones – 3.5-4% [Słodczyk 2001].

Generally speaking, the pace and process of changes in the structure of land use results from endogenous factors that determine the directions and course of that process in a given area, as well as from exogenous factors that determine the need for certain types of urban land.

3. Changes in land use in the city of Poznań

Due to the legal regulations (1) that change the manner of land and buildings registration, and the manner of grouping register units, the analysis covers two sub-periods, i.e. 1990-1998 and 2000-2016. The

major changes introduced by the two Regulations include a change in the grouping of register units and a change in the classification of land through bringing together housing and transportation areas under the 'urbanised land' category, which further distinguishes separate categories of: housing, industrial and other developed urbanised areas.

The analysis is based on the list of land of the city of Poznań as of 1 January in the years 1990-2016, drawn up by the Board of Surveying, Cartography and Municipal Cadastre (GEOPOZ) in Poznań. Land lists are put in columns that describe the manner of land use within the city limits of Poznań. In turn, the information contained in lines presents the grouped register units that correspond to the given land. A part of the acquired data comes directly from the Main Office of Geodesy and City Cadastre, while some older data comes from the archive of the Statistical Office in Poznań.

3.1. Changes in the years 1990-1998

The area of land in the discussed period has not changed and amounted to 26,131 hectares. The structure of land use is presented in Table 2.

During the period under study, the biggest changes in the structure of land use in Poznań concerned areas utilised as agricultural land and housing estates. In 1990, agricultural land made up more than 43% of the city's overall area, with 80% of it being arable land. Between 1990 and 1998, the area of agricultural land shrank by 16%, and its share in the overall area dropped to 36%. Almost two thousand hectares of arable land, meadows and grassland were subject to reclassification. Residential districts were that type of area that reported the biggest increase in the share of Poznań's total area. The area of residential districts grew from 22% to about 29%, which translates into a total increase of 30% on 1990. The structure of land classified as housing estates was as follows: developed land accounted for 65% of the total area, undeveloped – 24%, and green zones – 11%. At the end of the research period, those figures stood at 72%, 10% and 18%, respectively. Residential districts gained 1.800 hectares of developed area; the area of undeveloped land dropped by 50%, and green zone areas increased twofold. Those changes indicate a self-evident change in the city's policy on spatial management. Year by year, there was also a noticeable, but not very dynamic, increase in area

of the transportation area, with roads expanding faster than railway tracks. Changes in the area of forested and tree-covered land oscillated around 0.5%. The change between 1998 and 1990 was only 25 hectares. The city's pursuit to put its land to rational use is demonstrated also by the gradual decrease in the area classified as various land and wasteland.

Table 2

The structure of land use in the city of Poznań in 1990 and 1998

Manner of using land	1990		1998		Change	
	ha	% acr.	ha	% acr.	ha	1990=100%
Agricultural land, including:	11298	43.24%	9478	36.27%	-1820	83.89%
arable land	9062	34.68%	7532	28.82%	-1530	83.12%
orchards	501	1.92%	576	2.20%	75	114.97%
grassland	1002	3.83%	900	3.44%	-102	89.82%
pasture	733	2.81%	470	1.80%	-263	64.12%
Woodland and tree-covered land, including:	3630	13.89%	3605	13.80%	-25	99.31%
forested land and woodland	3510	13.43%	3434	13.14%	-76	97.83%
tree-covered and bush-covered land	120	0.46%	171	0.65%	51	142.50%
Underwater land, including:	795	3.04%	677	2.59%	-118	85.16%
standing waters	562	2.15%	398	1.52%	-164	70.82%
flowing waters	171	0.65%	186	0.71%	15	108.77%
ditches	62	0.24%	93	0.36%	31	150.00%
Transportation area, including:	2514	9.62%	2854	10.92%	340	113.52%
roads	1908	7.30%	2187	8.37%	279	114.62%
railway tracks and other	606	2.32%	667	2.55%	61	110.07%
Housing estates, including:	5790	22.16%	7516	28.76%	1726	129.81%
built-up areas	3746	14.34%	5425	20.76%	1679	144.82%
non-built-up areas	1377	5.27%	758	2.90%	-619	55.05%
green areas	667	2.55%	1333	5.10%	666	199.85%
Various areas	1445	5.53%	1371	5.25%	-74	94.88%
Wasteland	659	2.52%	630	2.41%	-29	95.60%
Total area	26131	100.00%	26131	100.00%	0	100.00%

Source: author's own work on the basis of GUS (Central Statistical Office) and GEOPOZ.

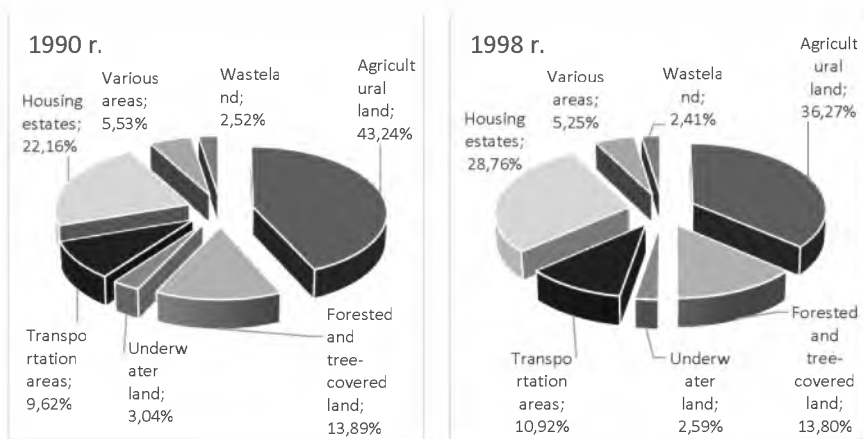


Figure 1 and 2. The structure of land use in Poznań in 1990 and 1998

Source: Author's own work on the basis of the data by GUS and GEOPOZ.

3.2. Changes in the years 2000-2016

Table 3 presents the structure of land use types in the years 2000, 2010 and 2016. The 'change' column shows to what extent the area used in a specified way changed between 2000 and 2016. In terms of developed and urbanised areas, used for housing, industrial and other purposes, the reference year is 2002, as previously they were not recorded as separate categories in the register. Figure 3 and 4 show this structure in a graphic form for the years 2000 and 2016.

Table 3
The structure of land use in Poznań in the years 2000, 2010 and 2016

Manner of land use	2000		2010		2016		Change	
	ha	% acr.	ha	% acr.	ha	% acr.	ha	2000=100%
Agricultural land, including:	9255	35,42%	8687	33,18%	8132	31,06%	-1123	87,87%
arable land	7261	27,79%	7015	26,79%	6646	25,38%	-615	91,53%
orchards	541	2,07%	385	1,47%	262	1,00%	-279	48,43%
grassland	888	3,40%	772	2,95%	700	2,67%	-188	78,83%
pastures	477	1,83%	411	1,57%	389	1,49%	-88	81,55%
arable land built-up area	-	-	41	0,16%	62	0,24%	-	-
underwater land	-	-	5	0,02%	24	0,09%	-	-
ditches	88	0,34%	58	0,22%	49	0,19%	-39	55,68%

Forested land and tree- and bush-bush covered land, including:	3564	13,64%	3892	14,86%	3642	13,91%	78	102,19%
forests	3387	12,96%	3712	14,18%	3484	13,31%	97	102,86%
tree- and bush covered land	177	0,68%	180	0,69%	158	0,60%	-19	89,27%
Built-up and urbanised areas, including:	10660	40,79%	11335	43,29%	11722	44,77%	1062	109,96%
housing	5593	21,40%	3238	12,37%	3378	12,90%	-2215	60,40%
industrial	-	-	1202	4,59%	1064	4,06%	-	-
other built-up	-	-	1690	6,45%	2146	8,20%	-	-
non-built-up	740	2,83%	667	2,55%	618	2,36%	-122	83,51%
recreational	1319	5,05%	1123	4,29%	954	3,64%	-365	72,33%
transportation, including:	3008	11,51%	3415	13,04%	3562	13,60%	554	118,42%
roads	2213	8,47%	2470	9,43%	2579	9,85%	366	116,54%
railway tracks	795	3,04%	576	2,20%	572	2,18%	-223	71,95%
other	-	-	369	1,41%	411	1,57%	-	-
Underwater land	667	2,55%	725	2,77%	689	2,63%	22	103,30%
Wasteland	605	2,32%	555	2,12%	489	1,87%	-116	80,83%
Various areas	1380	5,28%	991	3,78%	935	3,57%	-445	67,75%
Ecological land	-	-	-	-	573	2,19%	-	-
Total area	26131	100,00%	26185	100,00%	26182	99,99%	51	100,20%

Source: author's own work on the basis of the data by GUS and GEOPOZ.

In the period under study, the biggest part of the city was made up of built-up and urbanised land. This group included grounds classified previously as housing and transportation areas. However, taking account of the classification criterion from before 1999, it was agricultural land that constituted the biggest part of Poznań, just like in the previous years. However, its share changed steadily, and in 2016 the area of built-up land, excluding transportation zones, exceeded that of agricultural land. Over the past sixteen years, the area of agricultural land declined by 1,123 hectares, i.e. by more than 12%, thus its share in the overall area of the city dropped by 4.36%. In 2010 the area of woodland increased by 1.2% on 2000 and constituted about 14% of the total area of Poznań, while in the following years the trend reversed and the share of woodland in the overall area fell to 13.31%. The area of tree- and bush-covered land did not change significantly.

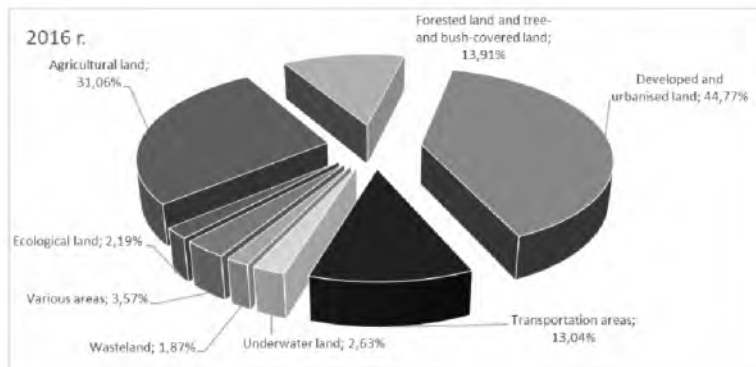
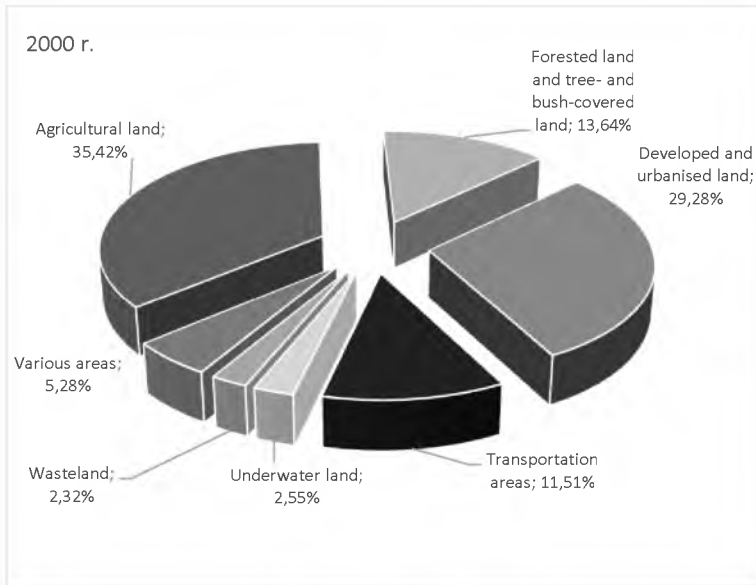


Figure 3 and 4. The percentage proportion of land use in Poznań in 2000 and 2016

Source: Author's own work on the basis of the data by GEOPOZ.

The area of built-up and urbanised land grew year by year, but in the years 2010-2016 the trend slowed down. As regards those two types of land, there was an increase of 1,062 hectares, i.e. almost 10%, which is a rise of 3.96% in the overall city area. Within the internal structure of this register group, non-built-up area decreased by 15.5%, while the area

of recreational land dropped by as much as 27.7%, i.e. by almost 365 hectares. The area of transportation areas grew by 16.5% which translates into 366 hectares more of road area, with the area of railway area decreasing by almost 28%. However, those changes are due to the isolation of other transportation grounds from railway zones, such as airports and bus stations. The area of transportation area in 2016 was by 18.4% bigger than sixteen years before. During the same period, under the urbanised land category, there was an increase of as many as 956 hectares of land classified as other built-up areas. This increase shows the development of service and trade activities that have been promoted in Poznań in recent years. The increasingly better development of the city space, beside the steady increase in built-up land area and a decrease in agricultural land area, is reflected also by a noticeable drop in the area of land classified as wasteland and various land.

4. Changes in the structure of land ownership in Poznań

Taking account of the ownership criterion, the administrative area of the city comprises the following types of land:

- state property – land that is the property of the Treasury of the State or state legal entities,
- communal property – land belonging to the commune or other legal entities, including intercommunal unions,
- the property of some other units of local government (county, province),
- private property made up of land that is not property of the above-enumerated entities.

4.1. Changes in the years 1990-1998

What was the pillar of changes in the political system introduced in Poland since the 1990s, concerning the economy and the state, were the transformation of ownership. This is reflected in the data comprised in Table 4. The scope of those transformations is evident when we look at the ownership structure (by register groups) in the years 1990 and 1998.

Table 4

**The structure of land ownership by register groups
in the years 1990 and 1998**

	Register group	1990 r.		1998 r.	
		ha	% acr.	ha	% acr.
I	State-run agricultural holdings of the Ministry of Agriculture	2656	10.16%	-	-
II	Forests and other land of the Ministry of Forested and Wood Industry	990	3.79%	243	0.93%
III	Other state-run and social agricultural holdings	255	0.98%	3	0.01%
IVa	Leased state-owned land in cities and estates	10352	39.62%	12805	49.00%
IVb	State-owned land in cities and estates granted in perpetual usufruct	925	3.54%	3247	12.43%
IVc	State-owned land in cities and estates at the disp. of Communal Management Org.	-	-	4	0.02%
IVd	Other state-owned and social holdings and land (other than agricultural holdings)	744	2.85%	215	0.82%
Va	Agricultural production cooperatives	7	0.03%	12	0.05%
Vb	Machinery ring associations	4	0.02%	-	-
VIa	Individual agricultural and forested farms	5151	19.71%	4504	17.24%
VIb	Other individual land	2047	7.83%	2993	11.45%
VII	Allotment gardens	262	1.00%	19	0.07%
VIII	Common land	7	0.03%	-	-
IX	State Fund for Land	-	-	-	-
X	State waters and ditches	205	0.78%	147	0.56%
XI	Public roads and other roads in common use	1888	7.23%	1523	5.83%
XII	Other transportation, railway, etc. areas	638	2.44%	416	1.59%
	Surveying area	26131	100.00%	26131	100.00%

Source: author's own work on the basis of the data by GUS (Main Statistical Office) and GEOPOZ.

In the years 1990-1998, there occurred some significant changes in the structure of land ownership. 1998 saw the following changes:

- liquidation of State-run Agricultural Holdings,
- an increased share of land in the stock of the state being leased,
- an increased share of land in the stock of the state granted for perpetual usufruct,
- the establishment of communal ownership.

As a result of those changes, the structure of land ownership in 1998 was as follows:

- state ownership – 46.6%,
- communal ownership – 24.7%,
- private ownership – 46.6%.

4.2. Changes after 2000

During the period in question, the area of land within the city limits increased by 51 hectares (0.2%). Table 5 presents the structure of land ownership.

Table 5
Land ownership structure in Poznań in 2000, 2010 and 2016

	Register groups specification	2000 r.		2010 r.		2016 r.		Change	
		ha	% acr.	ha	% acr.	ha	% acr.	ha	2000= 100%
I	State Treasury (ST) land, excluding land granted in perpetual usufruct (PU)	6645	25.40%	5115	19.54%	4332	16.55%	-2313	65.19%
II	ST land granted in PU	2157	8.24%	1904	7.27%	1938	7.40%	-219	89.85%
III	Land of ST companies, state-run companies and other state legal entities	1994	7.62%	315	1.20%	414	1.58%	-1580	20.76%
IV	Land of communes and intercommunal unions, excluding land granted in PU	6331	24.20%	7903	30.19%	8337	31.84%	2006	131.69%
V	Land of communes and intercommunal unions, granted in PU	1238	4.73%	1363	5.21%	1300	4.97%	62	105.01%
VI	Land owned by local government legal entities, the owners of which are unknown	-	-	41	0.16%	48	0.18%	-	-
VII	Land of natural persons	7783	29.75%	7255	27.71%	7498	28.64%	-285	96.34%
VIII	Land of cooperatives	2	0.01%	313	1.20%	290	1.11%	288	14500%
IX	Land of churches and religious organisations	-	-	347	1.33%	327	1.25%	-	-
X	Common land	-	-	-	-	-	-	-	-

XI	Communal land, excluding land granted in PU	-	-	1	0.00%	2	0.01%	-	-
XII	Communal land granted in PU	-	-	-	-	-	-	-	-
XIII	Land of provinces, excluding land granted in PU	12	0.05%	43	0.16%	77	0.29%	65	541.67%
XIV	Land of provinces granted in PU	-	-	-	-	2	0.01%	-	-
XV	Other land owned and used	-	-	1581	6.04%	1617	6.18%	-	-
	Surveying area	26162	100.00%	26181	100.00%	26182	100.00%	20	100.08%
	Compensatory area	31		4					

Source: author's own work on the basis of the data by GEOPOZ.

The data in Table 5 indicates that, compared to the year 2000:

- there has been a further drop in the share of land in the ownership of the State Treasury granted in perpetual usufruct (from 6,645 hectares to 4,332 hectares),

- there has been a decrease in the area of land in the ownership of the Treasury of the State granted in perpetual usufruct (from 2,157 hectares to 1,938 hectares) and the land of the companies of the State Treasury, state-run enterprises and other state legal entities (from 1,994 hectares to 414 hectares),

- there has been an increase in the share of the land in ownership of communes and intercommunal unions, excluding the land granted in perpetual usufruct (from 24.2% to 31.84%),

- there has been a decrease in the area of land in the ownership of natural persons (from 7,783 hectares to 7,498).

What is a consequence of those changes is the following ownership structure (as of 2016):

- land in the ownership of the Treasury of the State – 25.53%
- land in the ownership of the city – 36.99%
- land owned by natural persons – 28.64%
- land that belongs to other entities (cooperatives, churches, etc.) – 8.84%.

This all goes to show that the land ownership structure is subject to insignificant changes, resulting from the ongoing process of enfranchisement of city land and property municipalisation.

5. Conclusions

The process of changes in the structure of land use in Poznań in the years 1990-2016 concerned about the same area of the city's land (the city's area increased by only 51 hectares), and at the beginning it was characterised by a rise in land use intensity.

Research findings show that the most significant contraction occurred in terms of agricultural land (1,820 hectares in the years 1990-1998, and 1,123 hectares in the years 2000-2016) and arable land in particular (1,530 hectares and 615 hectares, respectively). A significant increase in the area of housing estates was reported in the years 1990-1998 (by 1,726 hectares), while in the following decade, the rise – in terms of developed and urbanised areas – was 1,062 hectares (an increase of 9.96%).

Comparing the scale of the changes in land use structure in Poznań, we can conclude that the pace of the changes was faster in the years 1990-1998.

The analysis of ownership structure shows that the biggest changes concern state-owned and communal land. The share of communal land increased, as a result of the ongoing municipalisation process. The area of land owned by the State Treasury decreased noticeably (from 70% in 1990 to 25.5% in 2016). The share of land owned by private individuals did not change considerably (about 30% in 1990 compared to 28.6% in 2016).

The pace and scope of the transformations in the structure of land ownership and use as regards particular types of area (communes) will depend on exogenous factors (as discussed above) and endogenous factors, including the development and implementation of the local strategy of real estate management which covers the specifics of the issues in question.

Notes:

1. Regulation of the Minister of Spatial Development and Construction and the Minister of Agriculture and Food of 17 December 1996 on land and buildings registry (Journal of Laws of 1996, No. 156, pos. 813) and Regulation of the Ministry of Regional Development and Construction of 29 March 2001 on land and buildings registry (Journal of Laws of 2001, No. 38, item 454)

References:

1. Gaczek, W. M., 1992, Proces zmian użytkowania terenów w regionie miejskim na przykładzie Poznania, Wydawnictwo AE w Poznaniu.
2. Gaczek, W., M., 2000, Urynkowienie gospodarki gruntami a przemiany struktury użytkowania terenów dużych miast., Przegląd Geograficzny, vol. LXXII, No. 4, pp. 411-428.
3. Korenik, S., Słodczyk, J., 2005, Metropolizacja w świetle procesów globalizacji i regionalizacji w: Korenik, S., Słodczyk, J., (red.), Podstawy gospodarki przestrzennej, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
4. Matyka M., 2012, Analiza regionalnego zróżnicowania zmian w użytkowaniu gruntów w Polsce, Polish Journal of Agronomy, No. 10.
5. Parysek, J. J., 2006a, Miasta polskie w procesie globalizacji, w: Słodczyk, J., Szafranek, E. (red.), Kierunki przekształceń struktury gospodarczej i społeczno – demograficznej miast, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole.
6. Matyka M., 2012, Analiza regionalnego zróżnicowania zmian w użytkowaniu gruntów w Polsce, Polish Journal of Agronomy, nr 10.
7. Polawski Z. F., 2009, Zmiany użytkowania ziemi w Polsce w ostatnich dwóch stuleciach, Teledetekcja Środowiska, No. 42.
8. Regulski, J., 1982, Ekonomia miasta, Państwowe Wydawnictwa Ekonomiczne, Warszawa.
9. Słodczyk, J., 2001, Przestrzeń miasta i jej przeobrażenia, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole.
10. Wierzchowski M. W., 2011, Gospodarowanie gruntami w polskich miastach, Instytut Rozwoju Miast Kraków.

CRM КАТО РАМКА ПРИ ПЛАНИРАНЕТО НА РЕКЛАМНИ БЮДЖЕТИ НА АГЕНЦИИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ

Ас. Виктория Станчева
Икономически университет – Варна

Резюме: В дигиталната ера днес динамично се променят медийната среда и възможностите за интерактивно взаимодействие с клиенти. Това поставя редица предизвикателства пред агенциите за недвижими имоти. Докладът идентифицира причини за разглеждането на CRM като рамка при планирането на техните рекламни бюджети и анализира възможните ефекти от възприемането на подобна практика.

Ключови думи: бюджет, взаимоотношения, клиенти, реклама.

В дигиталната ера днес динамично се променят медийната среда и възможностите за интерактивно взаимодействие с клиенти. Това поражда трудности при планирането на рекламната дейност на компаниите и избора какво, на кого и как да се рекламира. Развитие-то на информационните и комуникационните технологии улеснява достъпа до различни пазари и възможности за получаване на информация в реално време при минимални транзакционни разходи за клиентите.

В този смисъл се явява и необходимостта от цялостно пресмисляне на рекламните комуникации на агенциите за недвижими имоти. Турбулентната бизнес среда и предизвикателствата пред пазара на недвижими имоти у нас се явяват предпоставка за създаване на изследвания с научна и приложна стойност, насочени към оптимизиране на рекламните бюджети на компаниите в контекста на CRM подхода, които ще осигурят по-голяма клиентска удовлетвореност и лоялност. Липсата на конкретни изследвания за оптимално използване на ресурси при рекламни кампании в България допълнително подчертава наличието на отворена изследователска ниша.

Актуалността на темата се обуславя и от някои тенденции на пазара на недвижими имоти в България, на които сме свидетели. Редица фактори от външната реда (като например нарастване на БВП и средната работна заплата, спад в безработицата, значително

по-ниски лихви по кредитите, наличие на чуждестранен интерес към имотния пазар, продължаваща миграцията към големите градове и др.) влияят положително върху развитието на бранша. Следва да се посочи обаче, че плавното възстановяване на жилищния пазар се отразява и в посока увеличаване различията между очакванията на продавачи и купувачи. Наблюдавайки положителния тренд на пазара през последните години, продавачите са настроени твърде оптимистично при определяне на желаната цена. В същото време купувачите не са готови да купят имот на всяка цена, изморени са от фалшиви обяви и имоти в лоши състояние. Този дисбаланс в очакванията на продавачи и купувачи насочва към необходимостта от управление на взаимоотношенията с клиенти и изграждането на имидж на лоялен търговец. В допълнение България остава държава-та с най-непрозрачен пазар на имоти в Европейския съюз (ЕС), въпреки че подобрява позицията си в класацията по индекс за прозрачност на консултантските компании JLL и LaSalle(Jll, 2016). Страната ни попада в групата на "полупрозрачните" пазари на имоти, като заема 50-то място в класацията, подобрявайки своята позиция спрямо 66-то място в групата на пазарите с ниска прозрачност през 2014 г. У нас няма действащи ясни правила и закони, които да регламентират качеството на предлаганата услуга и лицата, които я изпълняват. Въпреки подготовения през 2013 г. законопроект за Закон за брокерите на недвижими имоти от НСНИ, такъв към момента все още липсва. Това поражда възможности за редица нелоялни практики. В този контекст се представя становището, че управлението на взаимоотношенията с клиенти следва да се разглежда като рамка при планирането на рекламните бюджети на агенциите за недвижими имоти у нас.

В тази връзка **цел на разработката** е на базата на обобщение и анализ на основни теоретични постановки в областта на рекламата и управлението на взаимоотношенията с клиенти да се изведат причини за разглеждане на CRM като рамка за формиране на рекламни бюджети.

За реализирането на дефинираната от автора цел са поставени следните **научно-приложни задачи**:

- На база критично обобщение да се изяснят теоретико-методични аспекти на рекламното бюджетиране в CRM контекст;

- Да се идентифицират причини за разглеждането на CRM като рамка при планирането на рекламните бюджети на агенциите за недвижими имоти у нас;

- Да се анализират възможните ефекти от възприемането на подобна практика и да се дефинират насоки за бъдещи изследвания.

Управлението на взаимоотношенията с клиенти (CRM) се превръща във водеща бизнес стратегия в силно конкурентна среда. Счита се, че спазването на основни принципи на CRM концепцията и извършването на целенасочени дейности за ефективно управление на взаимоотношенията с клиенти при планирането на рекламните разходи на компаниите може да се разглежда като конкурентно предимство днес. В специализираната литература се срещат различни становища за съдържанието на дейностите по управление на взаимоотношенията с клиенти, а интерпретациите на проявленията на CRM се представят в рамките на широк диапазон от активности. В този ракурс на нашето изследване следните дейности могат да се посочат като съществени за компаниите при изготвяне на техните рекламни бюджети:

- изследване на нуждите, потребностите и предпочитанията на клиентите по отношение на рекламата;

- анализ и управление на клиентската удовлетвореност;

- разработване на такава комбинация от елементите на маркетинговия микс, импонираща напълно на клиентските предпочитания и доставяща висока стойност;

- избор на оптимален микс от рекламни канали, чрез които да се осъществява взаимодействието с клиентите;

- оценяване ефективността на резултатите.

Следва да се отбележи, че посочените дейности трябва да бъдат преработени и адаптирани съобразно нуждите на всяка конкретна агенция за недвижими имоти и ситуационни фактори на средата. Възможно е да се добавят нови, да се премахнат някои от тях или да се ранжират по друг начин с цел да отговорят максимално на динамичните пазарни реалности.

В тази връзка се счита, че за постигане на максимална ефективност от рекламни комуникации компаниите, в т.ч. агенциите за недвижими имоти, следва да познават своите клиенти и тяхната удовлетвореност по отношение на различните рекламни канали.

Може да се предположи, че на сегашния етап това не е изпълнено за голяма част от бизнес организациите, базирайки се на налични в литературата изследвания, доказващи ниски нива на задържане на клиентите и все по-висок натиск на клиентите в силно конкурентни условия (Edward & Saharev, 2011; Peña et al., 2015). Това наше предположение намира потвърждение и в резултатите от изследване на Bain & Company сред 362 компании, което разкрива, че преобладаващата част от тях не познават клиентското мнение (Bain & Co, 2005). Оказва се, че 80% от компаниите твърдят, че доставят отлично преживяване и опит на своите клиенти, докато самите клиенти определят така опита си само с 8% от фирмите.

Освен да познават добре своите клиенти и тяхната удовлетвореност, компаниите следва да управляват тази удовлетвореност. Това може да стане, ако се въздейства върху: очакванията на клиентите или техните възприятия, или върху двете едновременно (Станимиров, 2013, стр. 119). Необходим е и контрол върху цената, при която се достига и поддържа съответното желано ниво на удовлетвореност.

Съществуват множество причини, пораждащи необходимостта от изучаване и моделиране на рекламните бюджети на организациите. Предвид характеристиките и тенденциите на пазара на недвижими имоти в България като по-съществени причини могат да се открият следните:

Първо, динамиката на потребителските пазари и нарастваща конкуренция налагат нуждата от фокус върху рационалното използване на собствени и привлечени средства от страна на агенциите за недвижими имоти. Те следва да реагират гъвкаво на промените в средата и да изберат най-добрия възможен начин за инвестиране на своите ресурси. Всяка агенция за недвижими имоти трябва да отговори на въпросите кога, къде и как да рекламира своята дейност, вземайки информирани и обосновани решения.

Второ, рекламната дейност не е основна при агенциите за недвижими имоти. Предвид натиска на разходите и ограничените ресурси често агенциите не наемат специалисти по маркетинг и реклама, които да разработват и координират рекламни стратегии и кампании, изготвят и изпълняват маркетингови цели, политики и програми, правят пазарни проучвания, дават предложения за създа-

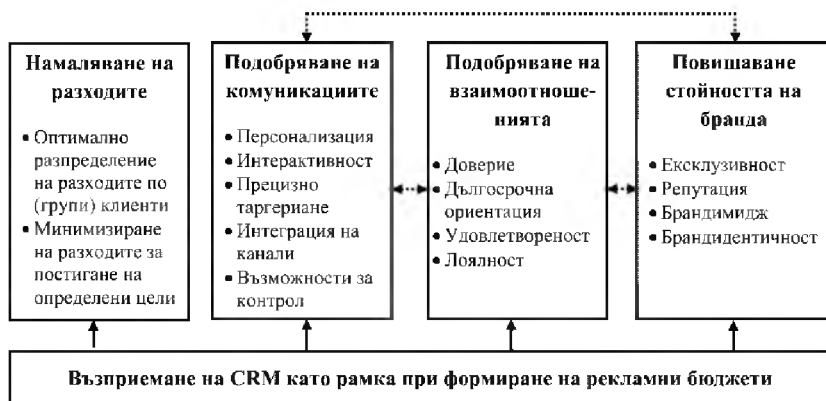
ване на нови или модифициране на съществуващи продукти и услуги с цел задоволяване потребностите на целевите сегменти и т.н. По този начин маркетинговите решения в компанията се вземат от мениджърите или дейността изцяло се прехвърля на обслужваща рекламна агенция. Счита се, че това не винаги води до оптимални решения в дългосрочен план.

Трето, дигиталната среда открива редица възможности за интерактивно взаимодействие с клиенти. При медиите се наблюдава явление, което се определя като „мутация на медиите“, тоест забелязва се тенденция към развитие на взаимозаменяемост на медиите (например вестниците качват съдържанието си онлайн и др.). Платформата има все по-малко значение, определящо е съдържанието. Дигиталните технологии променят и навиците на потребителите в аспекти като получаване на повече контрол върху медиите, необходимост от създаване на персонализация и ангажираност. Всичко това рефлектира върху тенденциите при рекламата и налага необходимост от оптимално разпределение на рекламните бюджети при отчитане на посочените промени в динамика.

Четвърто, правилният избор на канал за предаване на рекламното послание дава възможност да се комуникира ефективно, като се пестят усилия и време. Изключително важно е при условията на ограничен бюджет да се използват точно тези канали, чрез които посланието ще достигне до желаната аудитория. В тази връзка агенциите за недвижими имоти трябва да избират рекламни канали, които водят до по-висока клиентска удовлетвореност и лоялност, или с други думи – да моделират рекламните си бюджети в контекста на CRM подхода.

Може да се обобщи, че посочените причини се явяват и предпоставки за разглеждането на CRM като рамка при организирането на цялостната дейност и в т.ч. планирането на рекламните бюджети на агенциите за недвижими имоти в България. Следва да се посочи, че редица други автори също обосновават необходимостта от фокус върху взаимоотношенията при агенциите за недвижими имоти (Dabholkar & Overby, 2005; Tuzovic, 2009; Palm, 2016; Kona et al., 2016). Съществуват и емпирични изследвания, които доказват връзката между управлението на взаимоотношенията и клиентската удовлетвореност и лоялност, както и позитивния ефект на удовлет-

вореността върху лоялността на клиентите в бранша (Yang et al., 2016). Базирайки се на техните резултати, може да се изведат следните основни групи възможни ефекти от възприемането на CRM като рамка при формиране на рекламни бюджети:



Фиг. 1. Възможни ефекти от възприемането на CRM като рамка при формиране на рекламни бюджети

Важно е да се посочи, че посочените ефекти имат потенциален характер. Представените с пунктир двустранни връзки свидетелстват за възможността подобряването на взаимоотношенията с клиенти, подобряването на комуникациите и повишаването на стойността на бранда взаимно да си оказват влияние. Счита се, че предложената систематизация позволява проектирането на изследователски инструментариум, с който да се оразмерят и емпирично валидират връзките и влиянието между отделни конструкти за участниците на пазара на недвижими имоти в България.

Друго направление за провеждане на бъдещи изследвания е по посока на методи и инструменти за практическо формиране на оптимален рекламен бюджет на агенция за недвижими имоти в CRM контекст. Липсата на научно обосновани теоретически и практически изследвания, способни да подпомагат мениджмънта на компаниите, засилва потребността от създаване на нови такива. Счита се, че методите на икономико-математическото моделиране са подходящ инструмент, който позволява отчитането както на многообразието от характеристики на дадена агенция за недвижими имоти, отчитайки

тяхното структурно единство и функционална цялост, така и тенденциите на пазара и факторите на външната среда.

Използвани източници:

1. Станимиров, Е. (2013) CRM (Мениджмънт). Изд. „Наука и икономика”, ИУ – Варна.
2. Bain & Co (Allen, J., Reichheld, F.F., Hamilton, B. and Markey, R.), (2005) Closing the Delivery Gap, [Online] Available at:<http://www.bain.com/bainweb/pdfs/cms/hottopics/closingdeliverygap.pdf> [Last accessed: 15.09.2016 г.]
3. Dabholkar, P. A., Overby, J. W. (2005) Linking process and outcome to service quality and customer satisfaction evaluations: An investigation of real estate agent service. *International journal of service industry management*, 16(1), 10-27.
4. Edward, M., & Sahadev, S. (2011) Role of switching costs in the service quality, perceived value, customer satisfaction and customer retention linkage. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 23(3), 327-345.
5. Jll (2016) Global Real Estate Transparency Index 2016 [Online] Available at: <http://www.jll.com/greti/transparency/key-findings> [Last accessed: 18.9.2016]
6. Kona, R., Rao, S. P., & Prasad, U. D. (2016) Trends in Indian Realty Sector: A CRM Framework for a Real Estate Entities in the Changing Environment. *International Journal of Innovative Research and Development*, 5(7).
7. Palm, P. (2016) Measuring customer satisfaction: a study of the Swedish real estate industry. *Property Management*, 34(4), 316-331.
8. Peña P., A. I., Frías Jamilena, D. M., & Rodríguez Molina, M. A. (2015) The Effect of Customer Orientation on Smaller Sized Service Firms and on the Market: A Multilevel Application Embracing Firms and Customers. *Journal of Small Business Management*.
9. Tuzovic, S. (2009) Key determinants of real estate service quality among renters and buyers. *Journal of Services Marketing*, 23(7), 496-507.
10. Yang, T. J., Tu, Y. C., & Shen, C. S. (2016) The Influences of Relationship Marketing in the Housing Brokerage Market. *International Journal of Commerce and Finance*, 2(1), 169-176.

CRM AS A FRAMEWORK FOR ADVERTISING BUDGET PLANNING FOR REAL ESTATE COMPANIES IN BULGARIA

*Assist. Prof. Viktoriya Stancheva
University of Economics – Varna*

Abstract: Nowadays the digital era changes the media environment and the opportunities for interactive relationships with the customers. This leads to new challenges for the real estate agencies. The paper identifies some reasons for considering CRM as a framework for advertising budget planning for real estate companies in Bulgaria and analyses the possible effects resulting from it.

Keywords: advertisement, budget, customer, relationship.

НАБИРАНЕТО НА ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ КАТО КЛЮЧОВ ФАКТОР В ТЪРГОВИЯТА С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Докт. Мария Димитрова

Университет за национално и световно стопанство – София

Резюме: В пазар, толкова динамичен и специфичен като търговията с недвижими имоти, водеща роля винаги ще има човешкият фактор. Във всеки един тип бизнес човешкият ресурс е ключов компонент, но в сектори като бизнеса с недвижими имоти, той е незаменим. Компетентното и професионално формиране на кадрите са определящи за конкурентоспособността и успеха на всяка фирма, функционираща на толкова променлив пазар.

Ключови думи: човешки ресурси, набиране, недвижими имоти.

Проблемите с нарастващата конкуренция и респективно затрудненото котиране на съвременните фирми, водят до необходимост от гъвкавост, динамичност, бърза реакция и адаптивност към обкръжаващата среда. Икономиката, основаваща се на знания, която съществено се различава от тази, основаваща се на капитала, е тази, която изгражда съвременния бизнес. С оглед на това, можем да заключим, че човешките ресурси са двигателят на всеки бизнес.

Конкурентоспособността и развитието на сектора зависят от хората, заети в него. Спецификата на труда в сферата на недвижимата собственост са разгледани от доц. д-р Драгомир Бояджиев (2016) и се характеризират с:

- Оказване на специфични професионални услуги:

В своята същност трудът на работещите във фирмите от сферата на недвижимата собственост е свързан с оказване на услуги. Това са услугите по продажба на недвижимо имущество, по експлоатацията и поддръжката на сгради и прилежащата инфраструктура, по управление на имуществото. В резултат на този труд се променя имуществото, притежавано от потребителя, то сменя собствеността си, бива отдавано под наем или наемано, управляват се различните имоти.

- Наличие на специфични професионални знания и умения:

Във всекидневната си дейност, работещите в сферата на услу-

гите, използват своите знания, умения, опит. За сферата на недвижимите имоти, това са специфични компетенции, обосновани от характерните особености на вложения труд. Те включват знания и умения за различните видове недвижими имоти; за тяхната продажба и оценка; за проверката състоянието на имота; за документите, които се използват; за начините, методите и средствата на експлоатация и поддръжката на сгради и прилежащата им инфраструктура. Необходимите знания за успешна работа на служителите в сферата на недвижимата собственост се придобиват със специализирано обучение и тренинг.

- Работа в качество на доверено лице:

Трудът в сферата на недвижимата собственост предполага наличие на доверие между служителите и техните клиенти. Работейки като доверени лица, служителите представляват интересите на своите клиенти, физически или юридически лица. Клиентите ползват услугите на своите доверени лица, биват консултирани от тях на основа професионална етика и конфиденциалност. Поради това взаимоотношенията в сферата на недвижимата собственост се базират на идеята, че клиентът получава висококачествени професионални услуги, благодарение на които ще спечели. Получавайки консултация или конкретна услуга, клиентът очаква да получи честен съвет, позволяващ му да постигне желания резултат.

- Работа, свързана с риск:

В голямата си част трудът в сферата на недвижимите имоти зависи от ситуацията на пазара и колебанията на икономиката. Забавянето на развитието на икономиката, както на международно, така и на национално ниво, може да доведе до значителни колебания на пазара, които негативно влияят на сферата на недвижимите имоти. По време на икономическа криза строителството и покупко-продажбите на недвижимо имущество рязко намаляват, пазарът се оказва наводнен със свободни площи за отдаване под наем, цените рязко падат, загубите са както за клиентите, така и за работещите в сферата.

- Труд без вложения в суровини, материали, оборудване:

Уникалността на работата в сферата на недвижимата собственост се заключава в това, че рядко има друга област, в която може да се започне бизнес при минимален начален капитал. В своята работа

служителите от сферата на недвижимата собственост не правят големи вложения в оборудване, суровини и материали, не произвеждат и предлагат продукцията на пазара. В повечето случаи те се нуждаят само от помещение, средства за връзка и компютър.

- Работа с ненормирано работно време:

Трудът, свързан с оказване на услуги на клиенти, много пъти е свързан с възможностите на клиента да отдели от своето време за получаване на консултация. Работата в сферата на недвижимата собственост може да бъде вечерно време или в почивни дни. Клиентите са с разбирането, че трябва да получат услугата във всеки един момент.

- Работа, основана на партньорство:

Работата в сферата на недвижимата собственост предполага изграждане на партньорски взаимоотношения с клиенти и колеги. Най-добрият начин да се спечели доверието на клиента е той да има усещането, че работи с партньори. За това е нужно отделяне на не малко време за задоволяване вниманието на потенциалния клиент, за да бъде убеден, че бъдещото сътрудничество ще е изгодни за него, че ще се стигне до партньорство. Ако работата с клиента се ограничи само до оказване на една услуга, то вложените време и усилия са отишли напразно. Регулярното ползване на услугите от един клиент води до повишаване на рентабилността.

Всяка организация, която иска да постигне поставените пред себе си цели, която иска да се развива в динамичната среда на глобалната икономика 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. Целта на този процес е да осигури на компанията нужния персонал, който да притежава необходимите знания, умения и качества.

За да има възможността един брокер на недвижими имоти да бъде успешен, качествата, които трябва задължително да притежава, са отлични комуникационни умения, усет към хората с цел идентифициране на техните нужди, решителност, постоянство и упоритост в постигането на поставените цели от фирмата и от самия него.

Набирането на такъв персонал може да се осъществи през вътрешни или външни източници. Вътрешните източници са свързани

със структурата на организацията. В този случай съществува възможността да бъде издигната кандидатура на настоящ служител или стажант на компанията или да бъде подбран от архив на подавани автобиографии за същата или подобна позиция, в случай, че фирмата има практика да поддържа такъв. Може да бъде направена препоръка от Мениджър, което често се оказва успешна практика. Това може да бъде както стажант в отдела, така и служител, подпомагаш продажбите, тъй като те са хората във фирмата, които познават добре материята и част от клиентите.

Изборът на вътрешен кандидат си има своите предимства и недостатъци. При избор на такъв източник се спестяват разходи за набиране и подбор на подходящи кандидати, спестява време и се стимулира вътрешното израстване на служителите. Но този вид набиране крие и своите рискове (Харизанова, и Шопов 1999) – при външни кандидатури компанията може да има достъп до нов опит, ноу-хау и информация, което при вътрешен кандидат не е възможно, ограничават се знанията на служителите (т. нар. „заводска слепота“), възможността за разрастване и разрастване на компанията се ограничава.

Външните източници от своя страна предлагат по-голям обхват и възможности. Те също имат своите предимства и недостатъци, като фактът, че да, ще бъде нает външен за организацията човек, който ще допринесе за развитието, опита и информираността на компанията, но и един такъв набор от кандидати генерира много повече разходи от вътрешна кандидатура.

Могат да бъдат посочени следните външни източници (Шопов, и Атанасова 2009):

- учебни заведения – използва се най-често от предприятия, които са в директен контакт с учебно заведение и по този начин привличат изявени студенти;
- държавни и частни бюра по труда – регистрират безработни, които могат да бъдат насочени към дадена свободна позиция;
- обяви в средствата за масова комуникация – вестници, интернет, телевизия, радио;
- компании, специализирани в управлението на човешките ресурси – предлагат широк спектър от услуги – от изготвяне на длъжностна характеристика и компетенции за дадена позиция до про-

веждането на необходимите тестове и интервюта;

- специализирани агенции за набиране и подбор на персонал – аутсорсинг на дейността по формиране на човешките ресурси на компанията;

- доказани в практиката професионалисти от други фирми (хедхънтинг).

Ползотворни източници на подходящи кадри са и т. нар. „Дни на кариерата“ (Бонър 1990), които придобиха голяма популярност през последните години в най-различните си форми – те могат да бъдат с представители на фирми от различни браншове, могат да бъдат и специализирани. Подходящ източник на кандидати могат да бъдат и семинари или конференции на специализирана тематика. Там хора от практиката имат възможност да срещнат млади кадри, които имат възможност да покажат своя потенциал на такъв тип форуми. Възможност за откриване на нови и подходящи кандидати може да бъде и „Ден на отворените врати“. При една такава среща между практиката и хората, които се интересуват от бранша, могат да се привлекат кандидати с интереси в областта на недвижимите имоти.

Друг потенциален източник на квалифицирани кадри за сектора са разгледани от Медина (2006) и могат да бъдат професионалните организации. Тяхната важност изпъква най-вече, когато свободната позиция е такава, че трудно може да бъде запълнена – специалистът или професионалистът, който се търси, е труден за намиране. Проблемът е, че част от специалистите в тези професионални организации, са хора, които са спрели да практикуват и са там по-скоро, за да споделят натрупания опит и знания, които имат. Предимство е, ако професионалните организации поддържат списък на своите членове, които биха били подходящи за подбор от агенция, организация или фирма, търсеща специалисти в съответната област.

Често срещана практика е и поддържането на секция за кандидати за работа на сайтовете на съответните фирми с вакантни позиции. В такъв тип разделения във фирмения сайт могат да се публикуват както свободните работни места в компанията, така и да се инсталират форми за кандидатстване в случай на овакантила се подходяща позиция.

Един от водещите фактори за успешен подбор е синхронът

между фирмата и човека, който кандидатства на съответната свободна позиция – синхрон във вижданията, ценностите, целите и стремежите. Съществуват безброй характеристики, по които можеш да прецениш един човек, многобройни отличителни черти, които да спомогнат за взимането на правилното решение – дали този кандидат е подходящ за свободната позиция и дали ще се впише във фирмената среда, или е по-добре да се разгледат други кандидатури. Затова е от изключителна важност да знаеш какво търсиш и къде можеш да го намериш.

Използвани източници:

1. Колектив (2016) *Недвижима собственост*. София: Авангард прима.
2. Харизанова, М., Бояджиев, Д. и Миронова-Ангелова, Н. (1999) *Управление на човешките ресурси: теория, практика, интернет*. София: Неда.
3. Шопов, Д. и Атанасова, М. (2009) *Управление на човешките ресурси*. София: Тракия-М.
4. Bonner, J. (1990) *Human resources management in real estate*. Gorsuch Scarisbrick.
5. Medina, R. (2006) *Personnel and human resources management*. Rex Book.

SELECTION OF HUMAN RESOURCES AS AN ESSENTIAL FACTOR IN THE REAL ESTATE TRADING

*Ph.D. student Maria Dimitrova
University of National and World Economy – Sofia*

Abstract: For such a dynamic and specific market as it is the real estate one, the human factor will be always one of the most important. For all kind businesses the human resource is a main component but in the real estate business it is irreplaceable. For such a volatile market competent and professional selection and recruitment of the personnel are crucial for the competitiveness and success of the company.

Keywords: human resources, selection, real estate.

СПЕЦИФИЧНИ ОСОБЕНОСТИ ПРИ УПРАВЛЕНИЕТО НА НЕДВИЖИМОТО КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО

Докт. Мирослав Кръстев

Университет за национално и световно стопанство – София

Резюме: В настоящата разработка са разгледани някои специфични особености при интегрираното управление на недвижимото културно наследство в нашата страна, които имат решаваща роля за неговото ефективно опазване и развитие. Въз основа на резултатите от проучването са направени някои препоръки за подобряване управлението на недвижимите културни имоти.

Ключови думи: недвижимо културно наследство, интегрирано управление, опазване на културното наследство.

Въведение

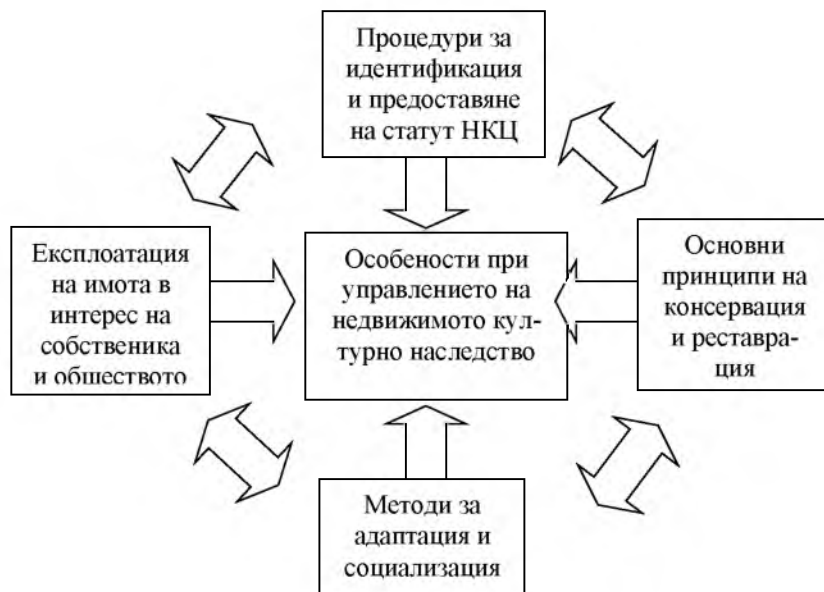
В края на XX в. и началото на XXI в. се наблюдава засилващ се интерес към културното наследство както в ЕС, така също и у нас. Налице е утвърждаване на основните насоки за хармонизиране на нормативната система на ЕС към глобалната доктрина за устойчиво развитие, която се основава на трите водещи принципа - икономическо развитие, социално равновесие и опазване на околната среда, в това число и общото културно наследство. Всяка отделна държава, ЕС и Международната общност полагат целенасочени усилия по отношение на съхранението и обогатяването на националното и световно материално наследство, изразяващи се в редица приети нормативни актове. За закрилата на недвижимите културни имоти се предприемат редица мерки както за физическото им запазване, така също и правила за тяхното оптимално използване като източник на икономически ползи, задоволяването на определени културни потребности и популяризирането им сред обществеността.

В недалечното минало в понятието културно наследство се включваха само знаковите паметници на културата. В наши дни се осъществява забележителна еволюция в представите за културното наследство. Разширява се неговото съдържание, за да се включат материалните и нематериални свидетелства за историческото мина-

ло. Разширява се неговият териториален обхват от единичния недвижим културен имот до историческите градове, културните пейзажи и културните маршрути. Разширява се и времеви обхват, за да бъдат обхванати и следите от най-близката история. Това мнение се споделя и в българската специализирана литература от Кръстев (2008).

Целта на настоящата разработка е да се разгледат новите подходи за интегрирано управление на недвижимото културно наследство, неговите етапи и да се очертае влиянието им в стопанската практика.

Поради голямото видово разнообразие на недвижими културни имоти (архитектурни, археологически, етнографски, парково и градинско изкуство, културен маршрут и др.), както и поради значителния брой институции, организации, физически и юридически лица, вземащи пряко или косвено участие в процеса на управление на недвижимото културно наследство е необходимо категорично да се определят основните дейности за успешно опазване и управление на тези обекти. Схематично тези дейности са представени във фиг.1.



Фиг. 1. Специфични особености при управлението на недвижимото културно наследство

1. Придобиване на статут недвижима културна ценност

Предоставянето на статут „Недвижима културна ценност” на даден имот е в компетенциите на Министъра на културата, след представено мотивирано становище от страна на Националния институт за недвижимото културно наследство (НИНКН). Етапите, през които преминава процесът по предоставяне на статут на имота са регламентирани в наредба № Н-12 на Министъра на Културата (2012):

- Идентифициране – тук попадат дейностите по издирването, изучаването и изготвянето на предварителна оценка за съответствието на обекта с изискванията за предоставяне на статут. Държавните и местни органи са задължени да предоставят необходимата информация за подпомагане на процеса по идентифициране на недвижмата културна ценност. Тази информация може да се осигури от кадастъра, имотния регистър, действащите за съответната територия устройствени планове, както и налични документи, доказващи право на собственост.

- Деклариране – на този етап трябва да се установи предварителната категория на обекта, да се класифицира според видовата му принадлежност и да се определят временните режими на опазване. Инициативата за включването на имот в системата на недвижимото културно наследство може да бъде подета както от държавните органи, така и на областната управа, общините, физически и юридически лица.

- Заключителна оценка – изготвя се въз основа на система от критерии и показатели за установяване на културната и научна стойност на декларирания обект, неговата обществена значимост, автентичност, степен на съхраненост и др.

За успешното осъществяване на дейностите по включването на декларираните имоти в системата на недвижимото културно наследство е необходимо да бъде налице ясна визия за ролята и значението на съществуващите недвижими културни имоти при устройственото планиране на територията. Също така трябва да се предприемат всички необходими действия за подпомагане на дейностите по издирването и изучаването на имоти с потенциал за придобиване на

статут на недвижими културни ценности от старана на компетентните държавни органи.

2. Водещи принципи на консервация и реставрация

Един от актуалните проблеми на настоящия етап на управлението на недвижимото културно наследство е да се определи надеждно обхватът на неговата защита. За да бъдат защитени също и незащитените досега недвижими културни имоти в настоящата практика, се налага използването на нови подходи.

Един от тези подходи е *интегрираната консервация*. Понятието „интегрирана консервация” се въведе за пръв път в Европейската конвенция за защита на архитектурното наследство (1985), която е ратифицирана и у нас (ВНС, 1991). Само няколко години по-късно подходът на интегрираната консервация е възприет и от Европейската конвенция за археологическото наследство. Основната задача на интегрираната консервация е националната и регионални политики по опазване на недвижимото културно наследство да бъдат интегрирана част от социалната, икономическа и културна политики.

Европейската политика по отношение на устойчивото управление на недвижимото културно наследство е последователна и това проличава от приетите законодателни промени. В Резолюция 76(28), приета от Комитета на министрите на Съвета на Европа през 1976 г. се определят основните принципи на интегрираната консервация на културното наследство:

- Първият принцип изисква интегрираната консервация на недвижимото културно наследство да е една от основните съставни части на териториалното благоустройство и на урбанизма;
- Вторият принцип изисква интегрираната консервация на недвижимото културно наследство на една държава да засяга на първо място нейните граждани. Наложително е да се поддържа равновесие между човека и неговото традиционно обкръжение и да се опазват от разрушение ценностите, наследени от миналото, върху които до голяма степен се градят качествата на околната среда;
- Третият принцип се отнася до работата на обществените власти. Те трябва да носят изключителната отговорност за интегри-

раната консервация на недвижимото културно наследство. Трябва да отделят средства за реставрационни проекти, да насърчават частната инициатива, да взимат специфични мерки за осигуряване на обучението на квалифицирани кадри и др.

3. Методи за адаптация и социализация

Адаптацията и социализацията на недвижимото културно наследство най-общо се възприема в широката практика като *процес на целенасочено въздействие върху недвижимите имоти с културна стойност, осигуряващ пълноценното им включване в съвременната урбанистична и социална среда.*

Адаптацията се приема като комплексен метод за опазване и развитие на културните обекти, допълващ дейностите по реставрация и консервация, според Андреева (2014). Чрез този метод се подготвят основните насоки за оползотворяване на ресурсните възможности на недвижимите културни имоти. Основно изискване при адаптацията е да се запази в максимална степен автентичността им при интервенциите за представянето им в съвременната урбанистична среда. Това се осъществява чрез изготвянето на комплексна оценка за вътрешния потенциал на тези обекти, способен да съчетае социална, културна и икономическа ефективност. Интегрирането им в съвременната среда изисква да се изградят и подходящите механизми за достъп на различните обществени групи и организации.

В нашата страна регулацията на дейностите по социализация на недвижимото културно наследство е систематизирана в наредба № Н-4 от 8.10.2013 г. на Министъра на културата, за условията и реда за представяне на недвижимите културни ценности. Там процесът на социализация е отнесен към три основни форми: експониране, достъпност и популяризиране на недвижими културни ценности.

Експонирането и осигуряването на достъп имат за цел представянето на тяхната научна и културна стойност в подходящи условия след проведените дейности по консервация и реставрация.

Популяризирането на недвижимите културни имоти е дейност, свързана със създаването и разпространението на информация за тяхната културна и научна стойност и обществена значимост и за дейностите по опазването им. Популяризирането има за цел да по-

виши познанието на обществото за значимостта на недвижимото културно наследство.

4. Експлоатация на имота в интерес на собственика и обществото.

Чрез управлението на недвижимата собственост се *осъществява комплекс от операции по експлоатацията на имота с цел максимално ефективно му използване в интерес на неговия собственик*, според Илиев и др. (2007).

Законът за културното наследство определя собствеността върху недвижими културни имоти като публична и частна. Въпреки формата на собственост върху конкретните обекти в системата на недвижимото културно наследство в редица международни конвенции, резолюции и нормативи се подчертава значението му за обществото. *„Културно наследство е група от ресурси, наследени от миналото, които хората идентифицират, независимо от собствеността върху тях и трябва да бъдат предадени в автентичния им вид на бъдещите поколения.“* (Рамкова конвенция на Съвет на Европа, 2005)

Тази основна социална функция на културното наследство предопределя както специфичното предназначение на тези имоти, така и особеностите на неговото управление. Като материален носител на богата историческа, художествена, научна, и културна информация, недвижимото културно наследство е публично благо с висока степен на обществена значимост. Източник на познание, наследствена памет, идентичност и естетика.

В резолюцията на Европейския парламент от 02.04.2009 г. относно ролята на културата в развитието на европейските региони недвижимото културно наследство се разглежда и като важен фактор за икономическа стабилност и регионално развитие. В качеството си на стратегически ресурс (културен капитал) за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж при експлоатацията им недвижимите културни имоти осигуряват приходи, заетост и доходи на населението и задоволяват определени културни потребности. Пътищата за реализация на този потенциал се свързват с развитието на културния туризъм в страната. Това се дължи на наличието на пазарен интерес към такива недвижимости и възможността за интегриране-

то им в общия туристически продукт.

Тези особености оказват значително влияние при експлоатацията на недвижимите културни имоти. За ефективната им експлоатация като елемент на интегрирания туристически продукт, е необходимо изграждането на надеждна система от индикатори за определяне на ресурсния им потенциал в сферата на културния туризъм. По-важните от тях са представени в табличен вид (Табл.1). С тези показатели трябва категорично да се установят конкретните количествени и качествени характеристики на имота, определящи съответните възможности и ограничения за пълноценната му експлоатация като обект за туристически посещения.

Таблица 1

Система от индикатори за определяне ресурсния потенциал на недвижимите културни имоти

№	Критерии за определяне на РП	Показатели за оценка на основните характеристики на недвижимите културни имоти
1.	Привлекателност	1. Популярност 2. Взаимодействие с околната среда 3. Автентичност и степен на съхраненост 4. Познавателна стойност и естетически достоинства
2.	Достъпност	1. Наличие на подходяща инфраструктура 2. Осигуряване на подходящи условия за посещение 3. Наличие на подходяща информационна система за обслужване на посетителите
3.	Капацитет	1. Поемна способност за определен период (ден, месец) 2. Степен на натоварване на техническите и еко системи 3. Капацитет на натоварване на съоръженията, обслужващи посетителите
4.	Безопасност	1. Ниво на безопасност за посетителите при посещение 2. Мерки за предотвратяване на увреждания в имота 3. Степен и посока на въздействие на външната среда върху имота

Заклучение

Въз основа на резултатите от проведеното проучване могат да се направят някои важни обобщения и препоръки.

Приоритетна задача при управлението на богатото ни недвижимо културно наследство е интегрирането на всички разнообразни дейности, осигуряващи както надеждното му опазване, така и неговото ефективно социално, културно и икономическо развитие. За да бъде постигнат този баланс между подходите за опазване и развитие, е целесъобразно държавната политика да е насочена към постигането на хармонизиране на интересите на всички участници в процеса на управление.

В хода на изследването се установи, че важен фактор за устойчиво развитие на недвижимото културно наследство е създаването на надеждна законова основа за стимулиране на бизнеса и обществото, които ще спомогнат за активно и ползотворно участие от тяхна страна във всички дейности свързани с опазването и експлоатацията на тези имоти.

Надеждното кадрово и информационно осигуряване на интегрираното управление има решаваща роля за оползотворяването на ресурсния потенциал на недвижимото културно наследство. Качествената подготовка на специалисти в различните области по неговото идентифициране, изучаване, опазване, поддържане и популяризиране и добрата комуникация между тях ще доведе до рязко увеличаване на стопанските резултати от експлоатацията на тези обекти.

Използвани източници:

1) Андреева, Е., 2014, *Опазване на недвижими културни ценности-адаптация, социализация, експониране и критерии за прилагането им.*, Българско е-Списание за археология, с.105-112, Достъпно на http://be-ja.org/supplements/3-2014/Be-JA_2014_SUPP3-105-112.pdf

2) ВНС, 1991, *Конвенция за защита на архитектурното наследство на Европа*, София, Обн. ДВ. Бр.42 от 28.05.1991 г.

3) Илиев, П., Генов, Г., Калинков, К., Монеv, П., Калчев, Р., 2007, *Недвижимата собственост в България в условията на евроинтеграция*, Варна, изд. „Наука и икономика”, с. 177.

4) Кръстев, Т., 2008, *Проектозаконът за културното наследство: рисковете.*, в. Култура, бр. 29 (2512), 04.09.2008г., с.7.

5) Комитет на Министрите на Съвета на Европа, 2005, *Рамкова конвенция за значението на културното наследство за обществото*, Фаро, чл. 2а

6) Министерство на културата, 2012, *Наредба за реда за идентифициране, деклариране, предоставяне на статут и за определяне на категорията на недвижимите културни ценности*, София, Обн. ДВ. Бр.98 от 11.12.2012 г.

SPECIAL FEATURES IN THE MANAGEMENT OF IMMOVABLE CULTURAL HERITAGE

Ph.D. student Miroslav Krastev

University of National and World Economy - Sofia

Abstract: This paper deals with some specific features in the integrated management of immovable cultural heritage in our country, which are crucial for his effective conservation and development.

Based on the results of the survey have made some recommendations to improve the management of immovable cultural property.

Keywords: immovable cultural heritage, integrated management, conservation of cultural heritage.

ДОКУМЕНТИТЕ ИЗДАВАНИ ОТ АГЕНЦИЯТА ПО ВПИСВАНИЯТА-ОСНОВА ЗА ВЗЕМАНЕ НА БАНКОВО РЕШЕНИЕ ЗА ОТПУСКАНЕ НА ИПОТЕЧЕН КРЕДИТ

Докт. Ангел Кусев
Икономически университет – Варна

Резюме: В изследването се акцентира върху документите, издавани от Агенцията по вписванията и тяхното значение за кредитните институции. Вземането на решение от страна на заемодателя за отпускане на ипотечен кредит е аналитичен процес, през който се предоставят определени документи. От особено значение са тези, свързани с имота, и - поспециално документите, удостоверяващи наличието или липсата на вещни тежести върху имота.

Ключови думи: вписване, нормативна уредба, финансиране на недвижима собственост, ипотека, обезпечение, ипотечен кредит.

Ипотечното кредитиране заема ключово място при финансирането на недвижима собственост. В основата му е обезпечаването на вземането на кредитната институция, гарантирането на дълга, което става чрез вписване на ипотека в полза на кредитора. *Ипотеката дава възможност на ипотекарния кредитор да се удовлетвори предпочитително за едно свое вземане за един недвижим имот, независимо от това, кому принадлежи този имот* (Каменов, 2008). При неизпълнение на договорните отношения от страна на длъжника, да бъде продадено ипотеканото обезпечение по реда на принудителното изпълнение, и банката, като първи кредитор, да удовлетвори вземането си. По същество, вземането на решение от страна на кредитора за отпускане на кредита е аналитичен процес, в хода на които се представят определени документи. От особена важност са тези засягащи обезпечението, и по – специално документите удостоверяващи наличието или липсата на вещни тежести върху имотите. Удостоверението за тежести показва в синтезиран вид всички вписвания и отбелязвания по партидата на имота или на лицето собственик на имота.

Целта на автора на настоящия доклад е да изследва ролята на документите и справките, които се издават от Агенцията по вписванията при вземане на решение от страна на кредиторите за одобрение на ипотечен кредит.

Служителите на агенцията обработват всички подлежащи на вписване актове и въз основа на тях се извършват справки, издават се удостоверения и се правят преписи. По този начин се дава публичност и гласност на извършените вписвания, което гарантира сигурност при извършване на сделки с недвижими имоти.

От създаването си Агенцията по вписванията получава правомощия да води имотния регистър. През 2006 г. са положени основите за цялостното му реформиране. Две години по-късно е изградена и внедрена единна, централизирана и електронна система по проекта „Кадастър и имотен регистър“. По този начин са съкратени сроковете за въвеждането и издаването на документи.

Предимство на системата е, че дава възможност да се осъществява вътрешен и външен мониторинг на извършваните сделки на територията на цялата страна. Достъпът до този регистър е ограничен и се заплаща такса при ползването на информационните му масиви. Банките и нотариусите имат достъп до този регистър. При разглеждане на искане за кредит, юристът на банката може да получи информация от базата данни. Обикновено юристите ползват услугите на електронния регистър когато наличните документи съдържат непълна информация или са остарели. Данните в регистъра са актуални към текущата дата и час на извършване на справка. Тази проверка, до голяма степен дава най – актуалната към текущия момент информация на заинтересованите лица. Нотариусите също извършват справка в електронната база данни до голяма степен по същите причини както банките, но също така и в момента на изповядване на сделката. Това се прави с цел да се гарантира, че към момента на полагане на подписите върху нотариалния акт за собственост или ипотека, няма друго вписване което би засегнало интересите на страните.

Нормативната уредба която урежда дейността на Агенцията по вписванията, и по-специално, в частта и отнасяща се до сделките свързани с недвижимата собственост е: Устройствен правилник на агенцията по вписванията, Закон за собствеността, Граждански про-

цесуален кодекс, Административнопроцесуален кодекс, Търговския закон, Данъчно - осигурителен процесуален кодекс, Закон за задълженията и договорите, Правилник за вписванията, Закона за кадастъра и имотния регистър, Закон за регистър БУЛСТАТ, Закона за търговския регистър и регистъра на юридическите лица, Семейния кодекс, Закон за наследството и др.

Съгласно чл. 1 на Правилника за вписванията: „Вписването се състои в даване гласност на подлежащите на вписване актове по начина предвиден в този правилник.” Чл. 3 продължава: „Подлежат на вписване само актове, които са извършени по нотариален ред или са с нотариално заверен подпис”.

Вписването се извършва по разпореждане на съдията по вписванията от службата по вписванията по местонахождение на недвижимия имот чрез подреждане на подлежащите на вписване актове в достъпни за гражданите книги. Вписването на нотариалните актове се извършва по писмена молба на нотариуса. В момента на постъпване на молбата в службата по вписванията се дава номер от входящия регистър, след което върху молбата се отразява датата, часът и минутата на приемането ѝ и полученият номер от регистъра. До края на работния ден, в които е записана молбата във входящия регистър, съдията по вписванията разпорежда вписването на представения акт, като в разпореждането се посочва датата на поставянето му, правното основание за вписване и в коя част от имотната партида да бъде извършено вписването. В случай че записаният във входящия регистър акт не отговаря на изискванията на закона или е неподлежащ на вписване, съдията по вписванията се произнася с определение за отказ.

Подлежащи на вписване са и исковите молби и постановените по тях решения и възбраните. С исковите молби се иска разваляне, унищожаване отменяне или признаване нищожността на актове, подлежащи на вписване. Тяхното вписване или отказ се извършва по разпореждане на съдията по вписванията. Наличието на искиви молби и/или постановени по тях решения е от особена важност за заинтересованите от недвижимата собственост юридически и/или физически лица. В случая със строителните фирми, наличието на искова молба отнасяща се до недвижимия имот, може да доведе до проблеми с бъдещата му реализация. Ако върху урегулиран позем-

лен имот с учредено право на строеж има искова молба, това ще доведе до трудности или дори невъзможност за реализация на бъдещата сграда. При кредитните институции, когато върху имота е учредена ипотека, исковите молби са пречка при реализирането на обезпечението по кредита и оттам евентуален проблем при обслужването му. Затова практиката при банките е при наличие на подобно вписване по партидата на имота, да се изискват копия на исковите молби и постановените по тях решения и задължително, преди приемане на обезпечението и отпускане на кредита, тези тежести върху имота да бъдат заличени.

Подлежащи на вписване са също и ипотеките и залозите по закона за особените залози. Вписването на договорната ипотека се извършва незабавно в рамките на работния ден, по разпореждане на съдията по вписванията от службата по вписванията, в чийто район се намира ипотекирания имот чрез подреждане на нотариалния акт за ипотека в ипотечна книга. *Нотариалната форма на договора за ипотека е форма на действителност* (Тенева, 2009). Законната ипотека в полза на отчуждителя или на съделителя на недвижим имот се вписва по молба на кредитора. При вписване на законна ипотека в полза на банка към молбата се прилага договорът за банков кредит в оригинал или препис. Ипотеката е с десет годишен срок и при изтичане на срока, ако задължението към кредитора не е погасено, се подновява. *Тя съдържа данни за задълженото лице, кредитора, размер на задължението, срок на кредита, лихвен процент, формиране на лихвения процент, краен падеж, описание на обезпечението* (Тенева, 2004).

От особена важност са и издаваните от Агенцията по вписванията справки, удостоверения и преписи. Всеки може да поиска справка по вписванията, отбелязванията и заличаванията, направени по книгите за вписване и по партидите на лицата в информационната система. Справките са устни и писмени. От информационната система може да се предостави справка за вписвания по лице в цялата страна. Тази справка обхваща извършените вписвания, отбелязвания и заличавания във всички служби по вписванията, където лицето е участвало като страна по акт, подлежащ на вписване, от момента на отразяването им в информационната система. Писмените справки се състоят в издаване удостоверения за вписванията,

отбелязванията или заличаванията, както и в издаване на преписи или извлечения от съществуващи вписвания, отбелязвания или заличавания по книгите, или по партидата на лицето.

В табл. 2 е изведена информация за видовете справки, предоставяни от службите по вписванията в четирите най – големи града в страната за периода от 01.07.2016 г. – 30.09.2016 г.

Данните показват, че между 35 и 40 % от предоставяните справки са удостоверения. Приблизително същия е и процента на предоставените преписи. Предоставянето на препис се изисква обикновено когато не може да бъде представен в оригинал определен документ, а информацията от удостоверението за тежести не е достатъчна за да се разберат детайлно посочените в него вписвания.

Таблица 1

Информация по видове на справките от Службата по вписванията в градовете София, Пловдив, Варна и Бургас за периода 01.07.2016-30.09.2016

Служба по вписванията	Удостоверения	Справки за държавни органи	Устни справки	Преписи	Общо справки
СВ – Бургас	2042	149	1154	1174	4519
СВ – Варна	4741	322	912	7272	13247
СВ – Пловдив	6507	0	1039	5505	13051
СВ – София	12825	1022	6194	14886	34927
Общо за страната – 113 служби	61150	8376	17795	67457	154778

Източник: Служба по вписванията.

Табл. 2 показва броя вписвания по персонална и реална система, в четирите най – големи града в страната за периода от 01.07.2016 г. – 30.09.2016 г.

Таблица 2

Брой вписвания по персонална и реална система от Службата по вписванията в градовете София, Пловдив, Варна и Бургас за периода 01.07.2016-30.09.2016

Служба по вписванията	Продажби	Законни ипотечи	Договорни ипотечи	Общо вписвания
СВ – Бургас	1752	187	352	4263
СВ – Варна	3113	434	709	7971
СВ – Пловдив	3925	278	647	9224
СВ – София	6073	1178	2265	15802
Общо за страната – 113 служби	59162	3713	9003	161864

Източник: Служба по вписванията.

От данните на таблица 1, в комбинация с таблица 2, можем да направим извода, че повече от половината издавани удостоверения за вещни тежести са във връзка с ипотечи. Това е така защото при отпускане на ипотечния кредит се предоставят в различен етап минимум две, а в някои случаи и повече удостоверения. При първоначалното разглеждане на документите за кредит от удостоверението се установява дали върху имота има тежест или друга пречка за учредяване на ипотека върху обезпечението. След вписването на ипотека също се предоставя – на този етап за да се установи, че ипотека на банката е първа по вписване. Когато продавания имот е обременен с ипотека към друга банка (при кредити за рефинансиране на ипотечен и жилищен кредит към друга банка или когато продавачът от своя страна има кредит с ипотека към друга банка), се изисква за трети път представяне на удостоверение след заличаване на ипотека към другата банка. Когато към имота има и идеална част от поземления имот върху които е построена сградата, се представя отделно удостоверение и за земята.

Според нуждите на заинтересованите лица са и видовете удостоверения. Те се отнасят за:

- определено лице;
- за определен недвижим имот;
- за определено време;

Наличието на необходимото съдържание, прави удостоверени-

ето официален документ, с реална тежест при вземане на решение за банков кредит. Агенцията по вписванията носи отговорност за вредите, които произтичат от допуснатите неточности в удостоверенията и преписите

Кредитните институции имат изискване удостоверенията да обхващат период от десет години. Това се изисква във връзка с десет годишния давностен срок на ипотеките по закон. Когато имота е построен през този период и партидата на имота е от по – скорошен период, както е случаят с новото строителство, се изисква справка по лице.

Финансирането на недвижима собственост, и по - специално финансирането от кредитна институция чрез ипотечен кредит, се финализира с пълното заплащане на цената на недвижимия имот. Обикновено тази цена се осигурява чрез самоучастие /собствени финансови средства на купувача и банков кредит. При разглеждане на искането за кредит и обследване на предлагания за обезпечение недвижим имот, банката изисква документи касаещи собствеността. На база на наличната документация и направените проверки в информационните масиви, кредиторът взема решение по искания кредит и подписва договор за кредит. С подписването на договора за кредит, банката поема ангажимент да финализира плащането за закупуване на недвижимия имот след представяне на нотариален акт за собственост на името на купувача, ипотека обезпечаваша вземането, удостоверение за тежести от което да е видно, че е първи кредитор. Удостоверението за тежести се издава в срок от три или седем дни в зависимост от волята на страните. Този период забавя приключването на сделката, от което потърпевши са всички страни. В някои райони на страната, тези срокове са по – дълги, като снабдяването с удостоверение за вещни тежести от страна на заинтересованите лица може да отнеме дори месец.

В заключение, на основа на направеното изложение можем да обобщим, че издаваните от службата по вписванията справки имат съществено значение и тежест при вземането на решение за отпускане на кредит. На практика, издавайки удостоверението, службата по вписванията, чрез съдията по вписванията, извършва обследване на вписванията, отбелязванията и заличаванията на тежести и права, касаещи имота, за срок от десет години. При липсата на този доку-

мент, обследването на недвижимия имот, щеше да се извършва от кредиторите, а това от своя страна би забавило отпускането на кредита, и оттам финализирането на сделката. Уеднаквяването на практиките на отделните служби по отношение на сроковете за издаване на справките и съкращаването на сроковете за издаването им, би било в интерес на всички страни – банки, кредитополучатели, купувачи, продавачи, инвеститори и др.

Използвани източници:

1. Каменов, К. Нотариусът и правото, Сиела, 2008, с.102.
2. Тенева, Л. Актуални въпроси в нотариалната дейност или поглед от другата страна, Сиела, 2009, с.85.
3. Тенева, Л. Практически аспекти на вписванията, Феня, 2004, с.156.
4. <http://www.registryagency.bg/bg/services/imoten-registr/statistika-na-imoten-registr/>

DOCUMENTS ISSUED BY THE REGISTRY AGENCY – BASIS FOR DECISION ABOUT GRANTING A MORTGAGE LOAN

*Ph.D. student Angel Kusev
University of Economics - Varna*

Abstract: The study focuses on the documents issued by Registry agency and their importance about lending institution. Deciding the lender for granting credit is an analytical process, during which are provided certain documents. Of particular importance are those related to the property, and - in particular the documents certifying the presence or absence of encumbrances on the property.

Keywords: entry regulations, financing of real estate, mortgage, guarantee.

СТАЖАНТСКАТА ПРОГРАМА КАТО ИНСТРУМЕНТ НА МЛАДИТЕ СПЕЦИАЛИСТИ ЗА НАВЛИЗАНЕ В БИЗНЕСА

*Магистър по икономика Елена Парова
Агенция за недвижими имоти „Явлена“ ЕООД*

Резюме: Стажантските програми създават добро сътрудничество между студенти, работодатели и университети, защото студентите трябва да знаят точно с какво искат да се занимават и да изработят още от сега своята „стратегия за реализация“ в избраната от тях посока.

Ключови думи: стажант, успешен, брокер, политика на компанията, недвижими имоти.

Какво представлява стажантската програма и за какво и на кого може да бъде полезна тя?

Стажантската програма представлява взаимодействие между бизнеса /хората с натрупани познания, опит и практика/ и студентите /учащите във ВУЗ, които искат да приложат изучаваната от тях теория в практическа среда/, посредством успешното сътрудничество между университета и бизнес компаниите.

За стажанта:

- **Проучване:** Стажантската програма представлява инструмент, чрез който младите специалисти /учащи и завършили/ могат да преценят дали изучаваната дисциплина или желаната от тях професия наистина отговоря на техните представи и очаквания.

- **Трупане на опит и познания от практиката:** Това е период от време, през който стажантът има възможност да се запознае със спецификата на работа и работната среда, и по този начин да съчетае теорията с практиката, което според нас е най-бързият и успешен подход за бъдещата реализация на стажанта/студента.

- **Надграждане на личностни и социални качества:** Навлизане в една нова среда, сред хора с дългогодишен опит, умения и практика, и възможност всеки ден се сблъскват с различни реални казуси и проблеми, като така усъвършенстват своите комуникативни умения, екипна работа, аналитично мислене, организираност и т.н.

- **Първи стъпки в бизнеса:** Стажантската програма дава уни-

кална възможност на тези, които наистина искат да се развият в даден сектор да дадат всичко от себе си и да докажат на работодателя си, че може да се разчита на тях, въпреки младата им възраст и липсата на опит, и че трябва да заемат място в компанията и след приключване на стажа.

За бизнеса/ работодателя: Според нас бъдещето е в ръцете на младите хора или по-точно тази, които са умни, креативни, мотивирани да успеят в живота и искат да докажат на себе си и на другите, че могат. За съжаление голяма част от тези млади хора биват подценявани от компаниите, поради възрастта и липсата на опит и се налага да напускат страна, за да търсят реализация в чужбина. Ние от Явлена даваме шанс на младите хора да се изявят и да ни покажат на какво са способни. Прилагаме редица обучения, които са насочени към развиване на различни техни умения и качества, за да дадем една основа, върху която те да стъпят и да започнат да надграждат, за да докажат на себе си и на нас, че макар и млади, могат да бъдат успешни. В Явлена вече имаме редица примери за успели млади хора в нашата компания, които и до днес продължават да ни доказват, че сме взели най-доброто решение, когато сме ги приели като част от нашето голямо семейство.

За университетите: Няма нищо по-престижно за един университет от това да види, че неговите възпитаници са се реализирали успешно в желаната от тях област.

Кои сме ние?

Явлена е основана през 1992 г. и е една от първите и най-значими агенции за недвижими имоти в страната. Компанията е изцяло българска и е фокусирана върху локалния пазар, като се стреми да предоставя на клиентите си индивидуализирана качествена услуга.

Основателят на Явлена, инж. Страхил Иванов, е считан за един от основоположниците на пазара за недвижими имоти в България и е ценен за приноса си във формирането и развитието му. С годините той успява да изгради модел за работа, който да издигне и поддържа Явлена като една от най-успешните агенции за недвижими имоти в страната.

Екипът на Явлена е съставен от над 300 професионалисти с

различна квалификация и опит, сред които има търговци и оценители с дългогодишен опит на пазара на имоти, както и млади и амбициозни колеги, внасящи духа на новото във фирмения живот. Да не забравяме и невидимия административен гръбнак на компанията, който поддържа дейността на брокерите и се състои от организирани специалисти.

Ръководството на Явлена зачита и подкрепя опазването на човешките права, не се включва в дейности, заплашващи тяхното нарушаване и не толерира подобно поведение вътре в компанията. Част от корпоративната политика на компанията е стриктното придържане към националното законодателство в тази сфера, поради което и фирмата никога не е влизала в съдебни спорове във връзка с нарушаване на основни човешки права.

Компанията не наема на работа хора под 18-годишна възраст, уважава и подкрепя служителите си над 55-годишна възраст, които носят традициите във фирмата, като ги стимулира да продължават да работят и да предават опита си на по-младите. В допълнение на това и във връзка с политиката на Явлена за подкрепа на младите хора, фирмата има политика за наемане на хора под 30-годишна възраст, които се смятат за застрашена от безработицата група.

Какво правим за младите хора и защо го правим?

Политиката на корпоративна социална отговорност в Явлена.

От години компанията подпомага силата и устремеността на духа на младите хора, защото вярваме, че те ще променят облика на страната ни. Затова Явлена е ангажирана в подкрепа на дейности в сферата на висшето образование и културата в България. Основните ни дейности в тази насока са свързани с провеждане на лекции и семинари за студентите във ВУЗ, организиране на стажантска програма, участия и спонсорство на кариерни форуми, стимулиращи заетостта на млади образовани хора, наемане на работа на млади професионалисти и студенти с организиране на подходящо въвеждащо обучение. Част от тази политика на Явлена е и проектът *О-о!*, чиято цел е да подкрепя младите български творци (артисти, художници, музиканти, писатели, театralи, дизайнери и т.н.), които все още нямат установено име и контакти в сферата на изкуството.

• Сътрудничество с ИУ – Варна и УНСС в катедрите до "Икономика на недвижимата собственост" с цел развитие на българското висше образование в сферата на недвижимите имоти.

Явлена инвестира в развитието на потенциала и възможностите на младите хора в България. Бизнесът с недвижими имоти има сериозна нужда от обучени професионалисти, които да влязат на пазара със стабилна основа от познания и умения, на която могат да надграждат своите способности и да ги превърнат в кариера. В момента на пазара почти няма такива кадри, тъй като висше образование в сферата на недвижимите имоти доскоро липсваше. Явлена вижда изключителната възможност с помощта към висшето образование, в бизнеса да влязат качествени и подготвени кадри, поради което и инвестира време, усилия и know-how в работа със студентите от ИУ Варна и УНСС.

Защо го правим?

✓ За да подпомогнем на развитието на българското висше образование в сферата на недвижимите имоти;

✓ За да повишим практическите познания на студентите чрез изнасяне на лекции и семинари и провеждане на стажантска програма;

✓ За да изградим устойчива връзка между висшите училища и бизнеса;

✓ За да създадем двупосочен контакт между студенти и професионалисти за повишаване качеството на преподавания материал от обучаващите предоставяйки възможност на студентите за ориентация и професионална реализация;

✓ За да обогатим професионалистите от Явлена чрез контакта им с младите, ентузиазирани и провокиращи студенти.

Какво конкретно правим...

✓ Представители на Явлена участват в открити семинари, конференции, водят лекции по избрани теми в редовните часове на студентите, а последните имат възможност и да се включат в лятната стажантска програма, организирана от Явлена. Студентите разполагат с координатите на лекторите и при интерес дискутират заинтригували ги теми и идеи;

✓ Няма полови, възрастови или други ограничения за участие в

стажантската програма – единственото условие е да са студенти в УНСС или ИУ Варна, като предимство имат обучаващите се в специалността „Икономика на недвижимата собственост“ и „Икономика на строителното предприемачество“;

✓ Проектът за сътрудничество стартира през 2008 година и през лятото 2016 Явлена проведе деветата си стажантска програма в София;

✓ От септември 2012 управителят на Явлена, Страхил Иванов, започна да води редовни лекции по Бизнес преговори на студенти в 3 и 4 курс на специалността „Икономика на недвижимата собственост“ в УНСС;

✓ Паралелно с лекциите, които студентите посещават в УНСС, те са канени на практически семинари в офиси на Явлена, на които, с помощта на конкретно разработени казуси, колеги с дългогодишен опит представят на студентите различни аспекти от дейността на агенция за недвижими имоти;

✓ През 2014 г. Елена Парова, най-младият мениджър в Явлена, който е и един от успешно реализиралите се в практиката студент на ИУ Варна, бе част от екипа, който разработи проекта на ИУ Варна, за изграждане на партньорска мрежа за устойчиво взаимодействие „Университет-бизнес“, който проект бе успешно реализиран.

✓ От 2007 година до днес Явлена взема участие в ежегодната „Международна конференция по строително предприемачество и недвижима собственост“, организирана от ИУ Варна, на която се обсъждат както актуални теми свързани с имотният пазар, така и теми, вълнуващи студентите, които искат да направят първите си „брокерски“ стъпки в бизнеса с недвижими имоти.

✓ Всяка година Явлена взема участие в „ден на отворените врати“ организиран от ИУ Варна за да запознае студентите с професията „брокер на недвижими имоти“ и какви са неговите възможности за реализация като част от екипа на Явлена.

✓ С участието си в различни дейности в помощ на висшето образование Явлена също така дава сериозна заявка за готовността си да наема на работа млади професионалисти и да инвестира в тези от тях, които показват инициативност и активно участват в практически мероприятия още по време на обучението си;

• Ежегодна стажантска програма

Подобно на предния проект, и стажантската ни програма е свързана с възможността да дадем своя принос за професионалното развитие на младите хора в България. През годините сме имали стажанти от УНСС, ИУ Варна, УАСГ, ВУЗФ, АУБГ, СУ и други висши учебни заведения.

Защо го правим?

- ✓ За да подпомогнем развитието на българското висше образование;
- ✓ За да повишим практическите познания на студентите;
- ✓ За да изградим устойчива връзка между висшите училища и бизнеса;
- ✓ За да създадем двупосочен контакт между студенти и професионалисти предоставяйки възможност за ориентация и професионална реализация на студентите;
- ✓ Възможност за наемане на работа в компанията на млади специалисти.

Какво конкретно правим...

- ✓ Всяка година Явлена организира стажантска програма в София, в която имат възможност да участват студенти от различни български и чуждестранни университети и да придобият практически опит и познания в сферата на недвижимите имоти;
- ✓ Няма полови, възрастови или други ограничения за участие в стажантската програма. Стажантите биват подбирани на базата на своята мотивация, желание за работа, лични качества и опит. Единственото предимство, което имат студентите, обучаващи се в сферата на недвижимите имоти, е възможността да бъдат предпочетени в надпреварата за стажантско място, при условие, че имат еднакви резултати с друг кандидат по всички други параметри;
- ✓ Стажантската програма в София стартира през 2008 година и се провежда ежегодно;
- ✓ В резултат на стажантската програма, компанията поддържа постоянна връзка със студентите, които са преминали през нея. И през седемте години от съществуването на стажантската програма, студентите проявяват желание да удължат периода си на стаж в Явлена. С някои от преминалите през стаж студенти компанията продължава да поддържа връзка, да им помага при изготвянето на дип-

ломните им работи, както и разбира се – да ги наема на работа във фирмата.

✓ Макар и млад, екипът на Явлена в гр. Варна също може да се похвали с няколко успешно проведени стажантски програми, включително и такава, финансирана от ЕС по програма „Наука и образование за интелигентен растеж 2014-2020 год.“

Стажантската програма в Явлена - Варна е разделена в два модула в зависимост от това дали стажанта все още е учащ или вече е завършил своето образование:

- Стаж в отдел Наеми: В този модул насочваме стажантите, които все още учат или завършват своето образование /най-често в III и IV курс/, за да приложат изучаваната от тях теория в практическа среда, и по този начин да се докоснат за няколко месеца до целостта на работния процес, като същевременно трудът им бъде заплатен. За краткото време на стажа си, студентите имат възможност да навлязат бързо в практиката на сделките с имоти на наемния пазар, тъй като тези сделки се случват много по-бързо и по-регулярно. Освен това, като все още учащи, стажантите не могат да бъдат напълно ангажирани в работния процес, затова прилагаме гъвкава схема и график на работа по време на стажа им в Явлена.

- Стаж в отдел Продажби: В този модул участват стажанти, които са завършили своята образователна квалификация и могат да се отдадат напълно на ангажимента си в Явлена. По време на стажа си те получават практически задачи и биват напълно включени в работния процес и отделните фази по сключването на една сделка за покупко-продажба.

Заклучение:

Стажантските програми създават добро сътрудничество между студенти, работодатели и университети, защото студентите трябва да знаят точно с какво искат да се занимават и да изработят още от сега своята „стратегия за реализация“ в избраната от тях посока. Важен момент преди всичко е това да разберат дали желаната от тях професия е в действителност такава, каквато си я представят – това най-добре се разбира по време на стаж. В много от случаите, когато даден студент е добросъвестен и дава всичко от себе си по време на стажантската практика, след този „изпитателен период“ и за двете

страна работодателят предлага постоянна работа на студента. В случаите, в които реалността се различава от представите за работа на студента, то студентът трябва по най-бърз начин, да се преориентира в друга сфера и да положи отново усилия, с които да направи първите си стъпки към реализацията.

PROGRAM AS A TOOL OF YOUNG PROFESSIONALS FOR ENTRY IN BUSINESS

*Master of Economics Elena Parova
„Yavlena“ Ltd. Real Estate Agency*

Abstract: Internship programs create good cooperation between students, employers and universities because students need to know exactly what they want to do and create, starting from the present moment "implementation strategy" in their chosen direction.

Keywords: intern, successful, real estate consultant, policy of the Company, real estate.

СРАВНЕНИЕ НА РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ Z-МОДЕЛА И МНОГОМЕРНИЯ ПОДХОД ПРИ ИЗСЛЕДВАНЕ ДЕЙНОСТТА НА АДСИЦ

Доц. д-р Иван Йовчев
Икономически университет – Варна

Резюме: В доклада е направено сравнение на резултатите от Z-модела на Алтман и многомерния подход (обобщаващ показател) при изследване на дейността на акционерните дружества със специална инвестиционна цел (АДСИЦ) в България. Авторът установява, че тези два метода дават аналогична информация за развитието на дружествата.

Ключови думи: Акционерни дружества със специална инвестиционна цел (АДСИЦ), Z-модел, многомерен подход за изследване на дейността.

Въведение

Изследването на дейността на стопанските единици и определянето на финансовото им състояние (респективно – склонността им към фалит) може да се извърши по различен начин. При определяне на вероятността за фалит значимо практическо приложение имат Z-моделите (Z-score) на Едуард Алтман. Авторът е на мнение, че при измерване на финансовото състояние най-удачен е многомерният подход, отчитащ едновременно действие на няколко показателя. Целта на автора на доклада е да установи, дали като краен резултат тези два подхода ранжират изследваните предприятия почти еднакво и следователно дават аналогична информация за тяхното развитие.

1. Кратко описание на методическия инструментариум

Едуард Алтман разработва Z-модели (Z-score) за предвиждане на фирмената несъстоятелност за публичните дружества (1968) и непубличните компании (1983), които по-късно модифицира според конкретните икономически характеристики. Съответните формули позволяват да се определи вероятността предприятието да фалира в близките 2-3 години. Алтман разработва двуфакторни, петфакторни и седемфакторни модели, като най-голяма популярност имат двата

петфакторни модела, приложими при публичните дружества и непубличните компании. Петфакторният модел за публични дружества се изчислява по следната формула:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,999X_5,$$

където: X_1 – отношението оборотен капитал/сума на активите;

X_2 – неразпределена печалба/сума на активите;

X_3 – печалба преди лихви и данъци/сума на активите;

X_4 – пазарна стойност на капитала/привлечен капитал;

X_5 – отношението приходи от продажби/сума на активите.

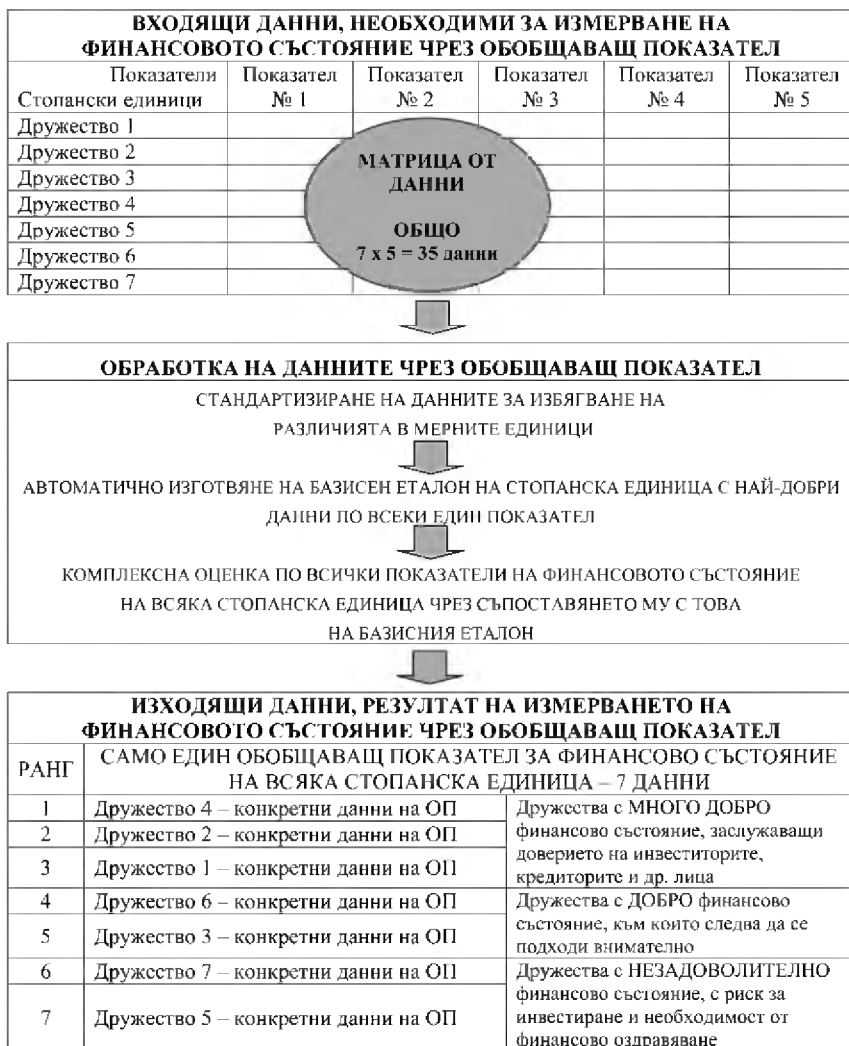
Най-често използваната интерпретация на получените резултати е както следва:

- $Z < 1,81$ – голяма вероятност за фалит;
- $Z = 1,81 - 2,99$ – зона на неопределеност;
- $Z > 2,99$ – няма опасност от фалит.

Обобщаващите показатели¹ (ОП) са на практика приложение на многомерния метод или подход за анализ. Те отразяват в себе си съвкупното действие на група показатели и могат успешно да се използват и при измерване, сравняване и анализиране на финансовото състояние на множество предприятия. Целта е при изследването на предприятията, например 10 или 100 по 5 или 20 показатели, като краен резултат да се получи ранжиране на изследваните компании обективно по степента на тяхното финансово състояние. Всичко това се постига с помощта на определен статистико-математически апарат².

Предимствата на ОП са графично представени на фиг. 1, описваща процеса на измерване на финансовото състояние чрез обобщаващия показател d_1 . Входящите данни са представени като матрица от общо 35 данни, отнасящи се за 7 стопански единици, като за всяка стопанска единица са посочени 5 условни показателя на финансово състояние. Тези данни се обработват от ОП и на неговия изход се получават само 7 показателя – по един за всяка стопанска единица. Те обаче отразяват цялостното финансово състояние на съответното предприятие. Когато в матрицата се включат и съответни еталони (например международни, национални, конкуренти или специално подбрани предприятия, нормативно регламентирани стойности на показатели и т.н.), анализираните предприятия могат лесно да бъдат разпределени в различни групи по степен на финансово съ-

тояние. В случай че подобни еталони не се включат в матрицата за ОП, на нейния изход се получава само ранжиране на изследваните стопански единици по комплексна оценка на финансовото състояние. Информационната значимост на подобна ранжировка е много по-малка, в сравнение с въвеждането на еталони.



Фиг. 1. Описание на процеса на измерване на финансовото състояние чрез обобщаващ показател

2. Резултати от проведеното изследване на дейността на АДСИЦ

За целите на изследването са подбрани АДСИЦ, включени в индекса BGRFIT. Именно при АДСИЦ и останалите публични дружества е налице необходимост от прилагане на обобщаващите показатели за измерване на финансовото състояние, както и периодично прилагане на Z-модела. Тя се обуславя от факта, че при тези дружества участниците и потребителите на анализа на дейността и финансовото състояние се характеризират с определени особености:

а) Участниците в извършването на анализа обикновено са специализирани организации – инвестиционни посредници, рейтингови агенции, консултантски компании, към които инвеститорите могат да се обърнат. Разбира се подобен анализ може да се извърши и от самите инвеститори и това става, когато те са институционални или професионални инвеститори. Анализът, който тези лица извършват на едно дружество, може да бъде както външен (по-общ), така и вътрешен и детайлен.

б) Потребителите на анализа са разнородни. Например Комисията за финансов надзор и фондовата борса могат да бъдат потребители на информацията и анализите за финансовото състояние на дружествата главно за статистически цели и за да спазват изискванията за оповестяване на тази информация по съответния ред. Същевременно следва да се посочи, че основните потребители тук са множеството (у нас има 1.6 млн. притежатели на корпоративни ценни книжа) индивидуални непрофесионални инвеститори. Те се нуждаят от разбираема информация за дружествата и по правило формират своя избор на базата на външен анализ на дружествата. По правило за типа непрофесионални инвеститори вътрешният, обстоен финансов анализ е неразбираем.

Резултатите от прилагането на Z-модела и ОП са представени в следващите таблици. В табл. 1 и 3 са посочени стойностите на Z и ОП в периода 2011 - 2015 г., а в табл. 2 и 4 са ранговете на АДСИЦ по тези показатели в същия период.

Таблица 1

Стойности на Z в периода 2011 - 2015 година

№	АДСИЦ	Година	2011	2012	2013	2014	2015
1	Фонд за недвижими имоти България АДСИЦ		1,74	1,29	1,40	1,53	1,22
2	Адванс Терафонд АДСИЦ - София		4,81	3,59	4,98	6,14	8,73
3	Булленд инвестмънст АДСИЦ - София		83,35	85,48	0,59	0,94	0,86
4	Болкан енд Сий Пропъртис АД-СИЦ - Варна		1,68	1,95	1,70	1,73	1,78
5	ЦКБ Риъл Истейт Фонд АДСИЦ - София		16,45	37,24	8,22	12,91	14,64
6	И Ар Джи Капитал - 3 АДСИЦ - София		-0,07	0,20	0,30	1,38	0,73
7	Супер Боровец Пропърти Фонд АДСИЦ - Варна		-1,33	0,79	33,26	11,04	90,59

Източник: Собствени изчисления на автора по данни от ГФО на дружествата.

Таблица 2

Рангове по Z в периода 2011 - 2015 година

№	АДСИЦ	Година	2011	2012	2013	2014	2015
1	Фонд за недвижими имоти България АДСИЦ		4	5	5	5	5
2	Адванс Терафонд АДСИЦ - София		3	3	3	3	3
3	Булленд инвестмънст АДСИЦ - София		1	1	6	7	6
4	Болкан енд Сий Пропъртис АД-СИЦ - Варна		5	4	4	4	4
5	ЦКБ Риъл Истейт Фонд АДСИЦ - София		2	2	2	1	2
6	И Ар Джи Капитал - 3 АДСИЦ - София		6	7	7	6	7
7	Супер Боровец Пропърти Фонд АДСИЦ - Варна		7	6	1	2	1

Таблица 3

Стойности на ОП в периода 2011 - 2015 година

№	АДСИЦ	Година	2011	2012	2013	2014	2015
1	Фонд за недвижими имоти България АДСИЦ		0,60	0,80	0,80	0,87	0,81
2	Адванс Терафонд АДСИЦ - София		0,46	0,51	0,49	0,48	0,51
3	Булленд инвестмънст АДСИЦ - София		0,54	0,63	0,84	0,85	0,88
4	Болкан енд Сий Пропъртис АДСИЦ - Варна		0,82	0,83	0,82	0,83	0,76
5	ЦКБ Риъл Истейт Фонд АДСИЦ - София		0,75	0,76	0,67	0,63	0,76
6	И Ар Джи Капитал - 3 АДСИЦ - София		0,83	0,86	0,86	0,79	0,90
7	Супер Боровец Пропърти Фонд АДСИЦ - Варна		0,88	0,87	0,53	0,72	0,67

Източник: Собствени изчисления на автора по данни от ГФО на дружествата.

Таблица 4

Рангове по ОП в периода 2011 - 2015 година

№	АДСИЦ	Година	2011	2012	2013	2014	2015
1	Фонд за недвижими имоти България АДСИЦ		3	4	4	7	5
2	Адванс Терафонд АДСИЦ - София		1	1	1	1	1
3	Булленд инвестмънст АДСИЦ - София		2	2	6	6	6
4	Болкан енд Сий Пропъртис АДСИЦ - Варна		5	5	5	5	4
5	ЦКБ Риъл Истейт Фонд АДСИЦ - София		4	3	3	2	3
6	И Ар Джи Капитал - 3 АДСИЦ - София		6	6	7	4	7
7	Супер Боровец Пропърти Фонд АДСИЦ - Варна		7	7	2	3	2

В табл. 5 и 6 са изчислени средните рангове за всяко дружество в периода 2011 - 2015 и 2013 - 2015 г., като са посочени и съответст-

ващите на тези рангове места, както и коефициентите на корелация между ранговете/местата.

Таблица 5

Средни рангове и съответно място за периода 2011 - 2015 година

№	АДСИЦ	Z-модел		ОП	
		Ранг	Място	Ранг	Място
1	Фонд за недвижими имоти България АДСИЦ - София	4,80	6	4,60	5
2	Адванс Терафонд АДСИЦ - София	3,00	2	1,00	1
3	Булленд инвестмънст АДСИЦ - София	4,20	5	4,40	4
4	Болкан енд Сий Пропъртис АДСИЦ - Варна	4,20	4	4,80	6
5	ЦКБ Риъл Истейт Фонд АДСИЦ - София	1,80	1	3,00	2
6	И Ар Джи Капитал - 3 АДСИЦ - София	6,60	7	6,00	7
7	Супер Боровец Пропърти Фонд АДСИЦ - Варна	3,40	3	4,20	3
Коефициент на рангова корелация		0,86			

Таблица 6

Средни рангове и съответно място за периода 2013 - 2015 година

№	АДСИЦ	Z-модел		ОП	
		Ранг	Място	Ранг	Място
1	Фонд за недвижими имоти България АДСИЦ - София	5,00	5	5,33	5
2	Адванс Терафонд АДСИЦ - София	3,00	3	1,00	1
3	Булленд инвестмънст АДСИЦ - София	6,33	6	6,00	6
4	Болкан енд Сий Пропъртис АДСИЦ - Варна	4,00	4	4,67	4
5	ЦКБ Риъл Истейт Фонд АДСИЦ - София	1,67	2	2,67	3
6	И Ар Джи Капитал - 3 АДСИЦ - София	6,67	7	6,00	7
7	Супер Боровец Пропърти Фонд АДСИЦ - Варна	1,33	1	2,33	2
Коефициент на рангова корелация		0,89			

В табл. 7 на база на анализ на данните от предходните таблици и допълнителна информация, с която авторът разполага, е посочен ранг на всяко АДСИЦ в края на периода 2011 - 2015 г. чрез експертна оценка, като също е изчислен коефициент на рангова корелация.

Таблица 7

**Ранг/място в края на периода 2011 - 2015 година
на база експертна оценка**

№	АДСИЦ	Показател	Z-модел	ОП
1	Фонд за недвижими имоти България АДСИЦ - София		5	5
2	Аванс Терафонд АДСИЦ - София		3	1
3	Булленд инвестмънст АДСИЦ - София		6	6
4	Болкан енд Сий Пропъртис АДСИЦ - Варна		4	4
5	ЦКБ Риъл Истейт Фонд АДСИЦ - София		1	3
6	И Ар Джи Капитал - 3 АДСИЦ - София		7	7
7	Супер Боровец Пропърти Фонд АДСИЦ - Варна		2	2
Коефициент на рангова корелация			0,86	

Заклучение

На база на изложеното може да се обобщи, че като краен резултат Z-моделът на Алтман и многомерният подход (обобщаващите показатели) ранжират изследваните дружества почти еднакво и следователно дават аналогична информация за тяхното развитие.

Бележки

1. Вж. например: Проблеми на моделиране и измерване на икономическите процеси в НР България, София: БАН, 1981; Янкова, Н., Ел. Тутова, Б. Деливерски. Измерване равнището на развитие на селищните системи с помощта на обобщаващи показатели. //Икономическа мисъл, № 6, 1984.

2. Вж. по тези въпроси по-подр. Проблеми на моделиране и измерване на икономическите процеси в НР България. София: БАН, 1981, с. 215-219. Възможно е изчисляването на различни обобщаващи (обобщени) показатели: I -разстояние, d_j , d_1^* .

**COMPARISON OF RESULTS OF Z-MODEL
AND MULTIDIMENSIONAL APPROACH IN RESEARCH ACTIVITIES
OF REITS**

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

Abstract: The report compares the results of the Z-model of Altman and multidimensional approach (summary indicator) when examining the activities of joint stock companies with special investment purpose (REITs) in Bulgaria. The author found, that these two methods provide similar information for the development of companies.

Keywords: REITs, Z-model, multidimensional approach to research activities.

ECONOMIC ANALYSIS OF TECHNOLOGICAL CHANGES

*Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Russia*

Abstract: The report addresses the problem of studying the technological changes from the standpoint of modern evolutionary economics: what incentives detect agents – innovators and conservatives, providing data content changes. The main attention is paid to how to describe the technological change of the economic system, evaluating factors such changes. Obtained three subsystems - the institutional, technical and financial, cooperation between which determine the course of the technological evolution of the economy.

Keywords: technology, institutions, technological changes, transactional costs, economic analysis.

Economic analysis should estimate distribution of expenses and efficiency according to the types of available and used technologies and define relations between technologies of various type and appointment.

Technological changes are observed when technologies are improved and absolutely new technologies appear (North, 1997, Schumpeter, 1964, Nelson and Winter, 2000).

New technology always improves the parametres of material capacity and power intensity. Why do people need technologies in principle? What do they improve technology for or why do they invent new technologies? The answer to these questions has purely economic bases. Agents aspire to get a result with less possible costs, that is, they wish to get the maximum result. Certainly, different technologies are characterized by many parametres, but, as far as the so-called “real” technologies is concerned, usually two basic parametres are subject to improvement – material capacity (the volume of material per unit of production) and/or power intensity (the volume of consumed and necessary energy per unit of production) for creation of this unit of production. Using the specified parametres it is possible to speak wider about the blessings, including the services. But with reference to the services sector and technologies used in it, the value of transactional capacity is an important parametre besides material capacity and power intensity, that is, transactional costs per unit of material capacity and

power intensity, or rendered service, or concluded transaction. If there is a certain number of services and transactions, it is easier to count either the costs per one client served, or one act of contracting (specific transactional costs). Technological level will increase, if material capacity and power intensity and transactional capacity of the given technology will go down. This aspiration forces the agents to improve technologies and to increase this level. Thereby, the purpose of economy acts as the basic purpose of technological and economic development¹. Certainly, with reference to technological development, besides this purpose, there is an aspiration to discover something new, that is, gnostic function of agents is a powerful enough engine in the field of technological progress. If the work on technologies perfection had not brought economizing of any kind, it would not have been necessary to carry out such “empty work”. Incentive motives would have been absent. Thus if there had been expenses, it would have been impossible to explain this work without other qualitative criteria² not connected with the labour motive. Certainly, aspiration to create a new technology can be connected with the motive of expected profit. This motive seems to be quite different, which can be designated not as the motive of economy and work facilitation, but as a motive of enrichment. However, the relationship of these motives is evident. They are almost equivalent, as there is an additional benefit while economizing, which would have been lost at other outcome. Thereby wealth also increases. Aspiring to get any cardinally new way of production, there is the aim to find and occupy a certain new market niche. Expecting profit, it is possible to make a mistake and to overestimate one’s own hopes concerning the new technology. While it will be created, causing expenses for the working out, other agents will create new technology, or the previous technology will be updated and it will not allow receiving the profit and economy which were expected. Therefore technological development is always connected with high risk of unforeseen losses and irrevocable costs. The less the term of new technology creation or old technology improvement and the less the investments, the more profitable to choose this technology at the same parametres of technology efficiency.

The firm has a certain set of technologies which are absolutely different according the level of perfection. Exogenous for the given system (firm or the country) technology, but applied in other system, can

all the same be considered as a new technology for the given system, though strictly speaking, it is not new. Thus, even the technologies used earlier, but “forgotten” or postponed for some period of time, being reanimated, will appear to be new technologies for the concrete system. They can be considered innovation. It is especially true, if the combinatory principle is used which gives new quality at combination of various technologies or even at some reduced combination.

As we see, evaluating technological changes or innovative activity, the criterion of novelty (Hanusch H., A. Pyka, 2007) is important. If any new way of production, organization and management of transactions results in greater material capacity, power-intensity or transactional capacity, then, despite its novelty, it will not be introduced. In this case the innovation will not take place and new technology will not appear. It is easier to remain on the previous positions and level of technology. Only if the old technology is strongly worn out and there are difficulties with its reproduction and maintenance (for example, increased breakdown rate), then having no alternatives the costs can be redistributed within the limits of the system in order to introduce this new technology.

The effects of development and joining of various technologies are so diverse, that modelling of the process of technological evolution can be carried out on the basis of a certain uniform parametre of “technological perfection”, or a set of such parametres. Besides, the process of technological evolution on different types of technologies is held unequally and even demonstrates various regularities defined by the informative part of applied and changing technologies. That is why it is necessary to have the equations of technologies evolution, for example, for “real” and “virtual” technologies, having introduced possible mutual determination, describing penetration and association of various types of technologies. In the methodological plan such approach would be the most correct at the research of technological changes. After these technological changes have been described as precise as possible, it will be possible to include them into the function of fixed capital and labour and to present total created product and its growth through the production function of Kobb-Duglas (Solow, 2007). Certainly, it is necessary to check obtained correlations for each economic system separately on its empirical base.

In any system, whether it is a firm or a state, there can be a need to switch over to any technology. Depending on the speed of such switch and the level of resistance arising due to high speed, the mode of technological changes can be designated as power or coercive. Thus the level of agents adaptation is low enough and the risks of technological failures are high, including the possibilities of interfacing with other technologies which are already applied, and with new parallel technologies. After all, not one new technology can be introduced in the system simultaneously. And these new technologies can prevent each other to be introduced in the system. Under conditions of the system crisis, new technology is sometimes used as a certain panacea which will take the system out of the crisis. In essence, the technology acts here as the anti-recessionary tool. In this case the speed of introduction of new technology is also high and resistance and risk are great, though the mode of introduction cannot be called power. More likely, it is the anti-recessionary reaction, or forced regime. The third type of the mode of technological changes is evolutionary or incremental mode³. For the account of study of socio-cultural and institutional environment there is elimination of the resistance factors of new technology, and technological changes occur gradually. All three modes of technological changes assume the use of counteraction methods to the resistance factors. These factors are provoked by old technology and, in greater degrees, by its infrastructure presented by the rules to which agents got used.

There are always two sources of technological changes in economic system – internal and external. The latter is provided by borrowing of technologies from abroad. Technologies import depends on many rules, including the rules of foreign trade and trade mode, but it has the same three modes of changes which are described above. Under conditions of technological backlog it is more profitable for the country to buy technologies abroad not simply to liquidate the deficiency in the field of modern technologies but to make up the gaps in technological chains with these technologies inside the country. In this case the success of borrowing will be defined by the state of technological chains of the country, the general amount of expenses on the borrowing and introduction of technology and the value of operating resistance factors which are presented by other positions (institutional factors).

The purpose of borrowing mode of technologies (technologies transfer) is increase of technological level in the country or firm for direct applications of the borrowed technologies, that is, their direct introduction. Thus borrowed technology can be introduced without additional changes, or can be changed and adjusted to the conditions of a certain country. In this case there appears a modified borrowed technology. There can be reactions to borrowing or modification (the reaction of acceptance and rejection) in the economy, when the modification variant is impossible, or, vice versa, sharp improvement of technology properties with modification in the course of borrowing. Certainly, modification demands corresponding engineering preparation, deep engineering knowledge and readiness of production to carry out such modification.

Technological changes in economic system are provided by the interaction of three subsystems:

1) Institutional subsystem (Sukharev, 2013) sets the rules of scientific and technical decision making (laws, programs, registration conditions of inventions, discoveries, and useful models, etc.), functioning of scientific and educational institutions (fundamental science – institutes of higher education - scientific research institution and engineering department in the public sector and corporations), estimations of the created blessings utility for consumers (experimental plants, special technology, serial production);

2) Technical subsystem includes the elements of the production cycle of scientific and technical product (from raw materials to finished good). The possibilities of organization of pilot and serial production connect institutional and technical system⁴;

3) Financial subsystem includes the central bank, commercial banks, budgets of all levels, credit service (financial institutions), control boards - Chamber of Accounts, tax bodies, and etc. This subsystem influences not only technological development, but the development of the economy as a whole. However, it is necessary to notice, that manufacturability of this subsystem affects the financing schemes of science and investment of new scientific and technical workings out and their introduction into serial production.

Thus, institutionally technological development is determined by the following basic formal institutions: industrial, investment and

innovative policy law, joint-stock companies law, the central bank and the system of commercial banks law, the forms of industry organization and government development programs, and etc.⁵

Getting of scientific and technical result in any economic system is subordinated to a certain logic which has these or those organizational forms. So, the Academy of Sciences in Russia provides basic researches, that is, “know-how” is created and discoveries and inventions are made. Applied science presented by the specialized scientific research institutions and design offices carries out the working out of new technologies, models and special technological equipment. Earlier higher educational institutions always helped specialized science in the solution of these problems, having a small share of fundamental workings out. Experimental firms made experiments, created the samples of new means of production, special technics, and equipment, carried out the development of the technology, which was then extended to the firms which carried out serial production. There were firms specializing in the development of new production and auxiliary firms serving these leaders of production. Under conditions when some links of the described chain are reduced several times, the possibility of getting of new scientific and technical results is also narrowed. The effect repeatedly amplifies if the reduction affects all the links of the system. In many western countries there were no separate structures for basic researches, except for defense subjects, defense order and special projects when teams of researchers of this branch or from the best universities of the country were gathered.

It is universities that carried out basic researches. Having their own laboratories, corporations combined the function of “specialized science”, “pilot production” and serial production. Considering scientific and technical value of corporations, there was a term of “techno-structure”, underlining the importance of integration of management and engineers efforts in the solution of scientific and technical problems of economic system development.

Both forms of organization provided high enough rate of scientific-technological development throughout the second half of the twentieth century up to the end of 1980s. Perhaps, the first system has even stronger arguments because it assumes the development plan of all its elements and clear concentration-specialization of the problems of technological changes and technical development. The prospect of such

approach is the most valuable. It is connected with realization of technological plan and resources concentration of this plan. The possibilities of the second way of the organization regarding consumption of scientific and technical results will be limited in due course, because of saturation of consumer qualities and preferences.

Notes:

1. This purpose should be considered as irrational. Moreover, certain kinds of human activity, in particular, engineering, are rational according to the labour. The work of an engineer simply forces to think so, not otherwise. The engineer always aspires to optimize a design, expenses and, to find compromise between decisions and costs which are necessary for decisions-making and their realization in practice.

2. For analogy it is possible to assume hypothetically, that the conception process would have been very painful and uncomfortable. It is obvious, that in this case, reproduction process would not have been so attractive as it is.

3. In my early works on industry re-structuring in Russia (1999-2000) I introduced three types of re-structuring: forced, effective and evolutionary. There is a direct analogy with the modes of technological changes here.

4. These subsystems are singled out with a view of the analysis of technological changes. Actually these subsystems are strongly connected with each other. To be more precise, they mutually penetrate into each other and work to achieve general scientific and technical result.

5. The following organizational-legal forms of enterprises are meant: FGUP - federal state unitary enterprise (FSUE), GUP - state unitary enterprise (SUE), GNTS - state scientific centre (SSC), concerns, holdings, financial and industrial groups, industrial parks, industrial and other associations, etc.

References:

1. Hanusch H., A. Pyka (2007) Principles of Neo-Schumpeterian Economics, in: Cambridge Journal of Economics, 31, pp. 275-289.

2. Nelson R. (2008) Economic Development from the Perspective of Evolutionary Economic Theory Oxford Development Studies, 36, (1), 9-21.

3. Nelson P, Winter C (2000) Evolutionary Theory of Economic Changes. - M: Finstatinform, 474 p.

4. Schumpeter J. (1964) Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis. - New York and London: McGraw-Hill Book Company Inc.

5. Solow, R. M. (2007) The last 50 years in growth theory and the next 10.//Oxford Review of Economic Policy, vol. 23 (1), pp. 3-14.

6. Sukharev O. S (2008) Economy of technological development - M: the Finance and statistics, 474 p.

7. Sukharev O.S. (2013) Theory of Economic Changes. Problems and Decisions. - M: KRASAND, 2013 - 368 p.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Доц., к.т.н. Антон Демин,
к. т. н. Александр Леонтьев,
проф., д-р э. н. Николай Чепаченко
Петербургский государственный университет путей сообщения
Императора Александра I, Россия*

Резюме: Уточнено понятие конкурентоспособности производственной коммерческой организации исходя из концепции «фокуса конкуренции». На базе идентифицированных основных признаков конкурентоспособности предложены методы расчета количественных оценок конкурентоспособности строительных организаций.

Ключевые слова: конкурентоспособность, фокус конкуренции, строительные организации, методы оценки конкурентоспособности.

Обеспечение успешного управления процессом повышения конкурентоспособности отечественных коммерческих организаций, занятых в сфере производства и реализации строительной продукции, объективно обуславливает необходимость научного обсуждения актуальных проблемных вопросов в области:

- обоснования концепции оценки и совершенствования методов оценки конкурентоспособности производственных организаций, их товаров, работ, услуг;
- совершенствования методов управления процессом повышения конкурентоспособности коммерческих организаций в комплексе мер их социально-экономического, технологического и инновационного развития;
- совершенствования системы управления процессом смещения сравнительного преимущества (конкурентного потенциала) коммерческих организаций в их конкурентное преимущество на базе внедрения инновационных производственных и управленческих технологий в деятельности организаций.

Актуальность исследования определяется современным политическим и экономическим кризисом, применением экономических санкций, а также потенциальными возможностями и угрозами, обу-

словленными вступлением России в ВТО [5]. Предметом данного исследования являются методологические и методические аспекты поиска решения проблемных вопросов совершенствования методов оценки конкурентоспособности строительных организаций.

Актуальными задачами исследования в области повышения качества управления процессом конкурентоспособности производственных строительных организаций рассматриваются:

- на уровне методологической задачи – уточнение понятийного аппарата, характеризующего процесс конкурентоспособности организаций; обоснование принципов оценки конкурентоспособности организаций в комплексной взаимосвязи с совершенствованием методов оценки конкурентоспособности и конкурентного потенциала;

- на уровне методической задачи – обоснование необходимых показателей, индикаторов и методов оценки конкурентоспособности строительных организаций и их конкурентного потенциала;

- на уровне информационной задачи – обеспечение необходимой информационной базы данных (расчетных, фактических и статистических параметров) для оценки и проведения сравнительного анализа конкурентоспособности организаций и их конкурентного потенциала;

- на уровне организационно-управленческой задачи – обеспечение качественного мониторинга изменения конкурентной среды; адаптация к передовому опыту в области управления процессом повышения конкурентоспособности организаций и их конкурентного потенциала.

Решение методологической задачи в области уточнения понятийного аппарата, характеризующего процесс конкурентоспособности организаций, обусловлено необходимостью:

1. Переосмысления устоявшихся понятий:

- конкурентоспособности – как «наличие сильных, устойчивых позиций на рынке» [8, с.291];

- конкурентоспособности организации – как «одной из составляющих стратегий развития любой коммерческой организации» [8, с. 291]; «способности производителей и продавцов товаров конкурировать со своими соперниками, поставляющими на те же рынки аналогичные товары или стремящиеся проникнуть на рынки» [7, с. 197]; «способности организации опережать других, используя свои

преимущества в достижении поставленных целей» [2, с. 21]; «возможности эффективно распоряжаться собственными и заемными ресурсами в условиях конкурентного рынка» [1, с. 57];

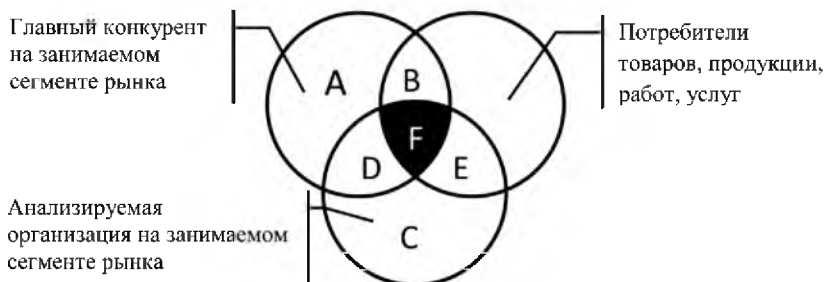
- конкурентоспособности товаров и услуг – как «способности товаров отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке» [7, с. 197]; «способности выдержать сравнение с аналогичными товарами и услугами других производителей и продавать в связи с этим по ценам не ниже среднерыночных» [8, с. 292].

2. Разграничения конкурентного и сравнительного преимущества (конкурентного потенциала) производственных организаций в силу того, что сравнительное преимущество является только конкурентным потенциалом, который еще предстоит превратить в конкурентное преимущество. Например, если организация опережает своего конкурента по производительности труда, то это только ее сравнительное преимущество (конкурентный потенциал), который еще необходимо смещать в конкурентное преимущество.

Сравнительный анализ приведенных выше определений показывает, что ни одно из них методологически не приемлемо для выявления потенциальных параметров для оценки конкурентоспособности производственных коммерческих организаций. В этой связи представляется продуктивным уточнение понятия конкурентоспособности производственной коммерческой организации на основе следования обоснованной концепции «фокуса конкуренции» и концепции «временного лага». С позиции этой концепции, под конкурентоспособностью производственной коммерческой организации правомерно понимать ее способность более успешно, в сравнении с главным конкурентом, конкурировать на занимаемом сегменте рынка по тем параметрам, которые находятся в фокусе конкуренции (рис. 1).

В фокусе конкуренции занимаемого сегмента строительного рынка находятся параметры, отражающие нужды, потребности и ценности продукции, разделяемые потребителями строительного рынка, которые востребованы для оценки конкурентоспособности коммерческой строительной организации и ее строительной продукции в сравнении с ее главным конкурентом. Выявление этих па-

раметров – актуальная задача маркетологов и исследователей строительного рынка.



F - фокус конкуренции на занимаемом сегменте строительного рынка; *B*, *E* - части емкости рынка анализируемой организации и главного конкурента; *A*, *C* - зоны формирования конкурентного потенциала анализируемой организации и главного конкурента; *D* – зона сравнительной оценки конкурентного потенциала анализируемой организации и главного конкурента.

Рис. 1. Схема отражения концепции «фокуса конкуренции» на занимаемом сегменте рынка.

К важнейшим параметрам конкурентоспособности строительной продукции исследователи [4, с.162] относят цену, сроки выполнения работ или оказания услуг и их качество.

В нашем исследовании к основным параметрам конкурентоспособности строительных организаций рекомендуется относить долю занимаемого рынка, имидж организации и удельный вес выигранных ею тендерных (подрядных) торгов (аукционов). Основными параметрами конкурентоспособности строительной продукции (работ, услуг) нами идентифицированы цена, качество, срок продолжительности строительства объектов, удельные годовые эксплуатационные затраты со стороны потребителей строительной продукции (работ, услуг).

В литературе под оценкой конкурентоспособности предприятий (организаций) понимается «наиболее вероятная интегрированная рейтинговая оценка исследуемого предприятия (в составе стратегической конкурентной группы), которая предполагает экономически наиболее целесообразное и комплексное использование всех располагаемых видов потенциалов, каждый из которых имеет

обобщенную числовую оценку» [9, с. 323]. Подобная концепция не вполне пригодна для оценки конкурентоспособности организаций.

Рекомендуемый нами метод оценки конкурентоспособности основан на дифференциации исчисления локальной и интегральной оценок конкурентоспособности строительной организации и ее строительной продукции, в комплексной взаимосвязи их параметров оценки (табл.1, табл.2).

Сводную интегральную оценку конкурентоспособности строительных организаций рекомендуется определять с учетом расчетных значений интегральной оценки конкурентоспособности строительной продукции по соотношению цены, качества, среднего срока строительства объектов и удельных годовых эксплуатационных затрат потребителей строительной продукции, работ, услуг (ИО_{ц,к,с,э}), а также расчетных значений интегральной оценки конкурентоспособности строительной организации с учетом исчисленных значений ее локальных оценок (ИКО_{д,вт,ум}) (табл.3).

Таблица 1

Метод расчета количественной локальной оценки конкурентоспособности строительных организаций и их строительной продукции (работ, услуг)

Алгоритм расчета	Наименование исходных и расчетных параметров
Локальные оценки конкурентоспособности строительной продукции, работ, услуг	
$LK_{ц} = \frac{Ц_k}{Ц_о}$	$LK_{ц}$ – индекс оценки конкурентоспособности строительной продукции (работ, услуг) по цене; $Ц_k, Ц_о$ – значения рыночной цены строительной продукции главного конкурента и анализируемой организации
$LK_k = \frac{УK_о}{УK_k}$	LK_k – индекс оценки конкурентоспособности строительной продукции (работ, услуг) по уровню качества; $УK_о, УK_k$ – уровень качества строительной продукции анализируемой организации и главного конкурента (оцениваемого в баллах)
$LK_c = \frac{T_k}{T_о}$	LK_c – индекс оценки конкурентоспособности строительной продукции (работ, услуг) по среднему сроку строительства объектов; $T_k, T_о$ – среднегодовой период строительства объектов у главного конкурента и анализируемой организации

$LKЭ = \frac{ЭЗк}{ЭЗо}$	$LKЭ$ – индекс оценки конкурентоспособности строительной продукции (работ, услуг) по уровню удельных годовых эксплуатационных затрат у потребителей; $ЭЗк, ЭЗо$ – удельные годовые эксплуатационные затраты потребителей строительной продукции (работ, услуг)
Локальные оценки конкурентоспособности строительных организаций	
$ЛОд = \frac{ДРо}{ДРк}$	$ЛОд$ – индекс оценки конкурентоспособности строительной организации по доле занимаемого рынка; $ДРо, ДРк$ – доля занимаемого рынка анализируемой организацией и главным конкурентом
$ЛОвт = \frac{ВТо}{ВТк}$	$ЛОвт$ – индекс оценки конкурентоспособности строительной организации по результатам выигранных подрядных торгов; $ВТо, ВТк$ – стоимость выигранных подрядных торгов анализируемой организацией и главным конкурентом за анализируемый период
$ЛОим = \frac{ИМо}{ИМк}$	$ЛОим$ – индекс оценки конкурентоспособности строительной организации по уровню имиджа; $ИМо, ИМк$ – экспертные оценки имиджа анализируемой организации и главного конкурента

Таблица 2

Метод расчета количественной интегральной оценки конкурентоспособности строительных организаций и их строительной продукции

Алгоритм расчета	Наименование исходных и расчетных параметров
Интегральные оценки конкурентоспособности строительной продукции (работ, услуг)	
$ИО_{ц,к} =$ $= LKц * UBц +$ $+ LKк * UBк$	$ИО_{ц,к}$ – общий случай интегральной оценки конкурентоспособности строительной продукции (работ, услуг) по соотношению «цена/качество» (отражает разное предпочтение отдельных групп потребителей по цене и качеству строительной продукции); $UBц, UBк$ – удельные веса (%) разного уровня предпочтения отдельных групп потребителей по цене и качеству строительной продукции
$ИО_{ц,к,с} =$ $= LKц * UBц +$ $+ LKк * UBк +$ $+ LKс * UBс$	$ИО_{ц,к,с}$ – общий случай интегральной оценки конкурентоспособности строительной продукции (работ, услуг) по соотношению цены, качества и среднего срока строительства и ввода в действие объектов и производственных мощностей; $UBс$ – удельный вес (%) разного уровня предпочтения отдельных групп потребителей по среднему сроку строительства объектов

$ \begin{aligned} & ИО_{ц,к,с,э} = \\ & = ЛК_{ц} * УВ_{ц} + \\ & + ЛК_{к} * УВ_{к} + \\ & + ЛК_{с} * УВ_{с} + \\ & + ЛК_{э} * УВ_{э} \end{aligned} $	$ИО_{ц,к,с,э}$ – общий случай интегральной оценки конкурентоспособности строительной продукции (работ, услуг) по соотношению цены, качества, среднего срока строительства объектов и удельных годовых эксплуатационных затрат потребителей строительной продукции, работ, услуг), $УВ_{э}$ – удельный вес (%) разного уровня предпочтения отдельных групп потребителей по удельным годовым эксплуатационным затратам потребителей строительной продукции
Интегральные оценки конкурентоспособности строительных организаций с учетом их локальных оценок конкурентоспособности	
$ \begin{aligned} & ИКО_{д,вт,им} = \\ & = ЛО_{д} * \\ & * ЛО_{вт} * ЛО_{им} \end{aligned} $	$ИКО_{д,вт,им}$ – общий случай интегральной оценки конкурентоспособности строительной организации с учетом расчетных значений ее локальных оценок
$ \begin{aligned} & ИКО_{д,вт} = \\ & = ЛО_{д} * ЛО_{вт} \end{aligned} $	$ИКО_{д,вт}$ – частный случай интегральной оценки конкурентоспособности строительной организации с учетом расчетных значений ее локальных оценок по доли занимаемого рынка ($ЛО_{д}$) и результатам выигранных подрядных торгов ($ЛО_{вт}$)
$ \begin{aligned} & ИКО_{д,им} = \\ & = ЛО_{д} * ЛО_{им} \end{aligned} $	$ИКО_{д,им}$ – частный случай интегральной оценки конкурентоспособности строительной организации с учетом расчетных значений ее локальных оценок по доли занимаемого рынка ($ЛО_{д}$) и имиджа организации ($ЛО_{им}$)
$ \begin{aligned} & ИКО_{вт,им} = \\ & = ЛО_{вт} * ЛО_{им} \end{aligned} $	$ИКО_{вт,им}$ – частный случай интегральной оценки конкурентоспособности строительной организации с учетом расчетных значений ее локальных оценок по результатам выигранных подрядных торгов ($ЛО_{вт}$) и имиджа организации ($ЛО_{им}$)

Таблица 3

Метод расчета сводной количественной интегральной оценки конкурентоспособности строительных организаций и их строительной продукции (работ, услуг)

Алгоритм расчета	Наименование исходных и расчетных параметров
$ \begin{aligned} & СИКО_{об} = \\ & = ИО_{ц,к,с,э} * \\ & * ИКО_{д,вт,им} \end{aligned} $	$СИКО_{об}$ – сводная интегральная оценка конкурентоспособности строительной организации за анализируемый (прогнозируемый) период на занимаемом сегменте строительного рынка, отражающая общий случай ситуации (вне дифференциации вклада каждого интегрального потенциала в сводный интегральный потенциал)

$ \begin{aligned} & СИКОор = \\ & ИОц,к,с,э*УВио + \\ & + ИКОд,вт,им* \\ & *УВиоко \end{aligned} $	<p><i>СИКОор</i> – сводная интегральная оценка конкурентоспособности строительной организации за анализируемый (прогнозируемый) период на занимаемом сегменте строительного рынка, отражающая частный случай ситуации (дифференциацию разного вклада каждого интегрального потенциала в сводный интегральный потенциал); <i>УВио</i>, <i>УВиоко</i> – удельные веса (%) уровня вклада интегрального потенциала конкурентоспособности строительной продукции (работ, услуг) и интегрального потенциала конкурентоспособности строительной организации в сводный интегральный потенциал</p>
--	---

Предложенные методы оценки конкурентоспособности строительных организаций и их строительной продукции, основаны на логике принципа «фокуса конкуренции» и рассматриваются составным элементом развития теории обеспечения конкурентного преимущества, раскрывая содержание модели пяти сил конкуренции М. Портера [6], а также отвечают направлениям развития теории оценки конкурентного преимущества субъектов предпринимательской деятельности [3].

Рекомендуемые методы исчисления локальных и интегральных оценок конкурентоспособности строительных организаций направлены на обеспечение эффективности управления процессом реализации их конкурентных преимуществ на занимаемом сегменте строительного рынка, так как повышают уровень качества мониторинга изменения конкурентной среды. Актуальной задачей повышения эффективности управления процессом конкурентоспособности производственных строительных организаций правомерно рассматривать успешное управление процессом смещения их сравнительного преимущества или конкурентного потенциала в конкурентное преимущество.

Согласно концепции, представленной в исследованиях М. Портером, ключевыми факторами наращивания конкурентного потенциала коммерческих организаций является повышение продуктивности применяемых ресурсов и возможностей по реализации способностей менеджмента организаций в применении инновационных производственных и управленческих технологий. В этой связи актуальной прикладной научной задачей в области формирования кон-

курентного потенциала строительных организаций и смещения его в конкурентное преимущество, является обоснование принципов, признаков, показателей и критериев, а также разработка стратегии и механизма их экономического, инновационного и технологического развития, что является предметом дальнейшего исследования.

Список использованных источников:

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО «Типография Новости», 2000. – 256 с.

2. Антонов Г.Д., Иванова О.П., Тумин В.М. Управление конкурентоспособностью организации: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА – М, 2012. – 300 с.

3. Асаул А.Н., Абаев Х.С., Гордеев Д.А. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2007. – 271 с.

4. Асаул А.Н., Мамедов Ш.М., Рыбнов Е.И., Чепаченко Н.В. Формирование конкурентного преимущества субъектов предпринимательства в строительстве / А.Н. Асаул, Ш.М. Мамедов, Е.И. Рыбнов, Н.В. Чепаченко; под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2014. – 240 с.

5. Маргынова М.А. Конкурентоспособность российских предприятий: возможности и угрозы при вступлении в ВТО. Монография – М.: Научная книга, 2003. – 126 с.

6. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 3-е изд. – 715 с.

7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 6-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 512 с.

8. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия: 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 882 с.

9. Царев В.В., Кантарович А.А., Черныш В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология: Учебн. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008. – 799 с.

**ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS
AND DEVELOPMENT OF BUILDING COMPANIES**

Assoc. Prof Anton Demin, Ph.D.

Alexander Leontyev, Ph.D.

*Professor, Doctor of Economic Sciences Nicholay Chepachenko
Petersburg State Transport University, Russia*

Abstract: Clarified the notion of competitiveness of a commercial industrial companies based on the concept of «competition focus». On the basis of the identified key features of competitiveness propose methods of calculating the quantitative assessment of competitiveness of the building companies.

Keywords: competitiveness, competitive focus, building companies, methods for assessing competitiveness.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ РОССИИ

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

Резюме: В статье исследуются актуальные вопросы, связанные с теорией и практикой формирования и функционирования рынка жилой недвижимости в современной России. Рассматривается специфика рынка жилой недвижимости. Предложены рекомендации по развитию жилищной политики через создание нового вида некоммерческого найма жилья.

Ключевые слова: рынок жилья, некоммерческий жилищный фонд.

Процесс экономического реформирования в Российской Федерации инициировал становление и активное развитие рынка недвижимости. Будучи по основным своим параметрам достаточно новым явлением этот рынок стал предметом изучения многих современных представителей российской школы экономической мысли. Сегодня не прекращаются научные дискуссии по поводу социально-экономической сущности рынка недвижимости, принципов и методов его структуризации. Обобщая основные подходы к понятийно-терминологическим трактовкам необходимо отметить следующее.

Следует подчеркнуть, что практически все типы объектов жилищно-гражданского и общественного назначения представлены на российском рынке недвижимости. Положенные в основу укрупненной типологии они (вместе с рынком земельных участков) образуют четыре типа:

- жилищный рынок;
- рынок общественных зданий и помещений;
- рынок промышленных зданий и сооружений;
- рынок земельных участков.

Наибольшее развитие получил жилищный рынок. В его рамках организуется процесс удовлетворения одной из основных потребностей человека – потребности в жилье.

Рынок объектов жилищного назначения является составной частью рыночной экономики, включающей множество производственных, коммерческих, финансовых, информационных структур, агрегированных понятием рынок.

Социально-экономическая природа рынка жилья достаточно сложна, и нельзя не согласиться с мнением, изложенным в работе [1], заключающимся в том, что данный рынок следует рассматривать во взаимосвязи с рынками товаров, услуг и финансового капитала. Поэтому определения, данные в работах [2; 3] видятся нам ограниченными и несколько искаженными представлениями о рынке жилья. В большей степени можно согласиться с определением, приведенным в работе [1], где рынок жилья рассматривается как набор механизмов, функционирующих с целью согласования интересов участников рынка, формирующих его конъюнктуру. Такая трактовка, на наш взгляд, не вызывает расхождений в понимании рынка недвижимости как механизма реализующего определенный комплекс отношений по поводу передачи прав собственности на объект недвижимости от продавцов покупателям с помощью механизма цен.

В настоящее время в отечественной литературе появилось много исследований, связанных с изучением особенностей развития рынка жилья (в частности, его рассматривают в контексте развития рынка недвижимости). Каждый автор по-своему подходит к выделению определенных стадий развития, с определенной степенью детализации этого процесса.

Обобщая некоторые исследования, отметим, что жилищный рынок обладает своей определенной спецификой. Жилье является одним из типов недвижимости и право частной собственности граждан на жилище охраняется законом (ст. 35 Конституции РФ).

Важнейшей его особенностью является совпадение места производства и места продажи и потребления товара. Эта особенность служит свидетельством возможности идентификации рынка недвижимости как одной из разновидностей рынка услуг, который, как известно, характеризуется совпадением процесса производства и потребления услуг во временном и пространственном отношении.

Таким образом, спрос на объекты жилой недвижимости носит индивидуальный характер и является невзаимозаменяемым процес-

сом. Рынок жилья имеет ярко выраженную социальную направленность и регулируется государством посредством реализации социально-экономических программ привлечения инвестиций в жилищную сферу. Необходимо отметить, что сложившаяся система государственного регулирования российского рынка недвижимости имеет ряд существенных недостатков (например, искусственное разграничение прав собственности на такие объекты недвижимости, как здания и сооружения, и земельные участки, на которых они расположены) и в совокупности с низким уровнем развития рыночной инфраструктуры рассматривается большинством аналитиков как один из негативных факторов, активно противодействующий складывающимся позитивным процессам.

Рынок жилой недвижимости характеризуется отсутствием товаров-субститутов. В большинстве современных культур отсутствует возможность удовлетворения потребности в убежище, условиях для организации быта, создания семьи и т.д. иным способом, чем с помощью недвижимого объекта. Это обстоятельство служит дополнительным аргументом для обоснования необходимости государственного регулирования жилищной сферы.

Одной из важнейших особенностей недвижимости является необходимость постоянного выполнения регламентируемых функций. Независимо от функционального назначения объекта он постоянно нуждается в проведении ряда управленческих процедур: коммунальном обслуживании жилых и нежилых помещений, текущем ремонте и технической эксплуатации, охране, поиске и деловых контактах с арендаторами, контроль за поступлением платежей и других. Качество управления объектами недвижимости составляют значительную часть его функциональных характеристик и оказывают значительное воздействие на конкурентоспособность объектов и цену их потребления.

Современный рынок жилья значительно отличается от других рынков не только за счет особенностей, приведенных выше, но вследствие его сложности, значительного разнообразия субъектов и объектов рынка, а также взаимосвязей и взаимозависимостей.

В рыночной экономике в жилищной сфере принято различать два взаимодействующих рынка – рынок жилищного фонда и рынок жилищных услуг. На рынке жилищного фонда в качестве участни-

ков выступают субъекты, желающие приобрести жилье в собственность и субъекты, желающие продать или построить его. На рынке жилищных услуг – домовладельцы, проживающие в своих домах и квартирах, собственники жилья, желающие сдать его в аренду, а также квартиросъемщики. Спрос на жилищные услуги зависит от дохода семьи и соотношения цены жилья и стоимости других товаров. Стоимость жилищных услуг (квартплата) определяется как сумма денег, вылачиваемая ежегодно за пользование жильем. Для квартиросъемщика эта сумма, указанная в договоре о найме квартиры, выражается в квартплате. Для домовладельцев же квартплата выступает как годовой доход от владения собственностью. На рынке жилья, сдаваемого внаем, продаются и покупаются жилищные услуги, предоставляемые жилищным фондом. Необходимо отметить и неразвитость рынка жилищных услуг в России.

По мнению некоторых исследователей, рынок жилищных услуг отличается от рынка жилищного фонда неизменностью собственника – собственность не переходит от одного лица к другому, а предоставляется во временное пользование за плату [4]. Однако в данном случае не исследуется вопрос о праве собственности и данное отличие, как представляется, недостаточно четко обосновано. В этой связи интересна и, на наш взгляд, совершенно обоснована мысль, высказанная в работе [5] о том, что главное отличие рынков жилищного фонда и жилищных услуг заключается в обязанности собственника нести бремя содержания принадлежащего ему имущества.

Взаимодействие рынков жилищных услуг и жилищного фонда широко исследовано в странах с рыночной экономикой [6; 7; 8]. По мнению отечественных исследователей, главное отличие условий взаимодействия этих рынков в России, по сравнению с западными странами, заключается в том, что подавляющая часть жилищного фонда в этих странах используется в качестве доходной недвижимости.

Важно отметить, что в западной экономической школе сформировалось единое научное направление – жилищная экономика, изучающая закономерности и взаимосвязи в развитии этих рынков. Так, между рынком жилищного фонда и рынком жилищных услуг отмечено существование прямой связи, которая реализуется по следующим направлениям: во-первых, размер квартирной платы, опре-

деляемой на рынке жилищных услуг, оказывает непосредственное влияние на формирование спроса на жилищный фонд как предмет собственности на рынке жилищного фонда; и, во-вторых, при увеличении темпов жилищного строительства и реконструкции жилищного фонда его предложение увеличивается.

Важнейшей составляющей рынка жилья является арендный сектор. Сравнительно недавно на российском рынке недвижимости стали появляться проекты строительства арендного жилья. Если в европейских странах подобный формат недвижимости составляет 30-70% в структуре предложения новостроек, то в Российской Федерации инвесторы долгое время не желали вкладывать средства в строительство арендного жилья. Основными причинами медленного развития арендного рынка остается его низкая доходность, длительный срок окупаемости инвестиций и довольно высокий риск ввиду отсутствия соответствующего законодательства [9].

В регионах Российской Федерации уже много лет складываются отношения в жилищной сфере, не относящиеся ни к социальному, ни к коммерческому найму [10]. И в первую очередь, к подобным инвестиционно-строительным проектам относятся продукт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) «Арендное жилье», бездотационные дома, а также идея строительства арендного жилья, возводящееся при помощи создания Закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости (ЗПИФН) [11]. При помощи арендного жилья предприятия смогут решить проблему нехватки квалифицированных кадров, а муниципалитеты – привлечь в регион медиков, педагогов и других работников бюджетной сферы. Поскольку организаторам ипотеки выступает Агентство финансирования жилищного строительства, гарантируя выкуп заложенного жилья в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств, банкам удается сохранить невысокие ставки по кредитам.

Для формирования полноценного арендного сектора, на наш взгляд, необходима его дифференциация на социальную, некоммерческую и коммерческую аренду (пока развиты только ее разновидности – найм в частном секторе и др.).

Социальное жилье правомерно рассматривать как способ обеспечения нуждающихся граждан жильем стандартного качества, ко-

торое принадлежит государству или муниципальному домовладению и передается гражданам внаем на основании правил распределения по минимальной норме, учитывающей потребности семей. Вместе с тем, можно выделить и такую категорию как социально доступное жилье – жилье любой формы собственности или арендное жилье, предлагаемое гражданам по ценам ниже рыночных, частично субсидируемое государством, при необходимости, на всех этапах его жизненного цикла с соблюдением принципов рыночной экономики.

Эффективной заменой существующему механизму социального найма, который не удовлетворяет потребностей населения, может стать некоммерческая аренда. Одним из очевидных путей решения проблемы жилья некоммерческой аренды в России, по нашему мнению, является внесение изменений в тарифное законодательство с целью снижения суммы коммунальных платежей для нанимателей жилья некоммерческой аренды, а также меры государственной и муниципальной поддержки при строительстве наемных домов с привлечением к инвестиционным проектам строительства наемных домов частных инвесторов.

На наш взгляд, создание рынка некоммерческой аренды выгодно не только государству, но и застройщикам. Последние несколько лет в России наблюдается резкое сокращение платежеспособного спроса на покупку нового жилья, поэтому развитие рынка арендного жилья позволит и дальше возводить так необходимые для населения миллионы квадратных метров жилья, а также снизит градус социальной напряженности.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что анализ и учет социальной направленности и специфики рынка жилья позволяют определить данную экономическую категорию как систему экономических отношений, складывающихся между участниками рынка жилья. Он включает в себя все многообразие участников вышеуказанных рынков и отношений между ними, что придает системе качественную определенность функционирующего социально-экономического механизма. Представленные особенности позволяют характеризовать современный рынок жилой недвижимости как самостоятельный сектор экономики, на котором формируются активные рыночные отношения, специфичные по формам проявления

и требующие построения адекватной системы управления, способной обеспечить сбалансированность рыночного спроса и предложения.

Список использованных источников:

1. Ардемасов Е.Б., Горбунов А.А., Песоцкая Е.В. Маркетинг в управлении недвижимостью. СПб.: ИСЭИ РАН, 1997.
2. Балабанов И.Т. Экономика недвижимости. СПб.: Питер, 2000.
3. Жилище - 2000. В 3-х частях / Под ред. Е.П. Федорова. М.: Стройиздат, 1989.
4. Жилищная экономика / Под ред. Г. Поляковского. М.: Дело, 1996. 224с.
5. Сивкова Л.А. Недвижимость: маркетинг, оценка. М.: Экономика, 1996.
6. Haffner, M., Hoekstra, J., Oxley, M., van der Heiden, H. Bridging the gap between social and market rented housing in six European countries / Housing and Urban Policy Studies. 33. 2009. Pp. 95-104.
7. Healy, John D. Housing Conditions, Energy Efficiency, Affordability and Satisfaction with Housing // A Pan-European Analysis, Housing Studies. 18. 2003. Pp. 409-424.
8. O'Sullivan, Tony and Gibb, Kenneth. Housing Economics & Public Policy. Oxford: Blackwell Publishing, 2003.
9. Селюгина Л.Г., Васильева Н.В. Развитие форм воспроизводства жилищного фонда: терминологический аспект проблемы // Известия высших учебных заведений. Строительство. 2003. №1. С. 114-118.
10. Селюгина Л.Г., Волков А.С., Казиева А.К., Ракова В.А., Чаленко А.В., Шереметьев А.В. Участие государства в решении жилищной проблемы граждан в современных условиях // Фундаментальные исследования. 2015. № 12-4. С. 823-827.
11. Селюгина Л.Г. Формирование маркетинговых инвестиционных решений в системе управления жилищным строительством и реконструкцией жилой застройки // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2009. Т. 28. № 1. С. 5-10.

**FEATURES OF THE OPERATION OF RESIDENTIAL REAL ESTATE
MARKET IN MODERN SOCIAL AND ECONOMIC CONDITIONS
OF RUSSIA**

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

Abstract: The article examines topical issues related to the theory and practice of formation and functioning of the real estate market in modern Russia. Discusses the specifics of the real estate market. Proposed recommendations for the development of housing policy through the creation of a new kind of non-profit housing.

Keywords: market rental, nonprofit housing.

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ СНИЖЕНИЯ УЩЕРБА ОТ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ С УЧЕТОМ ПАССИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ В ОЦЕНКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Проф., д-р т. н. Сергей Опарин

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

Резюме: Выполнен анализ индикаторов повышения уровня транспортной безопасности и предложена модель оценки синергетического эффекта снижения потерь от дорожно-транспортных происшествий с учетом уровня пассивной безопасности автомобильных дорог для обоснования экономической эффективности инвестиционно-строительных проектов.

Ключевые слова: Индикаторы повышения уровня транспортной безопасности, пассивная безопасность автомобильных дорог, общественная эффективность, риск потерь от дорожно-транспортных происшествий.

Стратегическими целями развития транспортной системы России являются формирование единого транспортного пространства страны на базе сбалансированного опережающего развития эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечение безопасности, доступности и качества транспортных услуг.

В *Таблице 1* приведены значения наиболее важных индикаторов повышения уровня безопасности автомобильных дорог на период до 2030 года [2, прил.3], направленных на снижение социального и транспортных рисков. Вместе с тем, безопасность на автомобильных дорогах России по-прежнему остается на крайне низком уровне. Только в 2011 году в дорожно-транспортных происшествиях (ДТП) на российских дорогах погибли 19,6 человек в расчете на 100 тысяч населения. Для сравнения, в США этот показатель составляет 10 человек, в странах Европейского союза - 7 человек на 100 тысяч населения.

Табл. 1

**Значения индикаторов повышения уровня безопасности
автомобильных дорог**

Индикаторы	Ед. изм.	2011	2015	2020	2030
Индикаторы 1 уровня					
Уровень безопасности на транспорте:					
Социальный риск гибели в дорожно-транспортных происшествиях (ДТП)	Число погибших на 100 тыс. насел.	19,6	13,8	9,9	7
Снижение транспортных рисков на автодорогах (уменьшение числа погибших в ДТП на 10 тыс. а/транспортных средств) к уровню 2011 г.	%	100	86	70,3	37
Индикаторы 2 уровня					
Прирост количества пешеходных переходов на автодорогах федерального значения (с 2011 г. нарастающим итогом)	ед.	17	131	241	341
Прирост протяженности линий электрического освещения автодорог федерального значения (с 2011 г. нарастающим итогом)	км	350	1622	3652	4652

Автомобильные дороги имеют высокую общественную значимость, а инвестиции в строительство автомобильных дорог могут привести к существенному повышению их общественной эффективности. К общественно значимым внешним эффектам для автомобильных дорог относят [1]:

- сокращение потерь от ДТП;
- сокращение потерь, связанных со временем пребывания в пути пассажиров при осуществлении необходимых поездок;
- снижение расходов на перевозку грузов и пассажиров;
- снижение ущерба окружающей среде или затрат по его предотвращению;
- доходы от сдачи в аренду земельных участков в полосе отвода дороги и некоторые другие.

Следует заметить, что среди указанных внешних эффектов только снижение потерь от ДТП может привести к повышению уровня безопасности автомобильных дорог.

По данным Министерства транспорта Германии за 2002 год наиболее распространенными причинами возникновения ДТП являются (Рис. 1):

- 57% - человеческий фактор, или «Человек»;
- 27% - сочетание факторов риска «Человек-Дорога»;
- 6% - сочетание факторов «Человек-Автомобиль»;
- 3% - обустройство дороги и дорожные условия, или «Дорога»;
- 3% - сочетание факторов риска «Автомобиль-Дорога»;
- 2% - фактор риска «Автомобиль»;
- 2% - сочетание факторов риска «Человек-Автомобиль-Дорога».

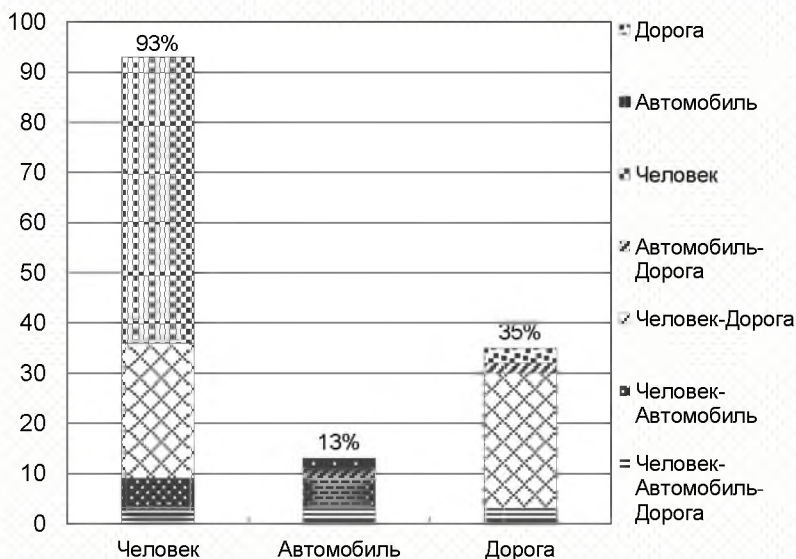


Рис. 1. Степень влияния факторов риска на возникновение ДТП

Степень влияния фактора «Дорога» на возникновение ДТП, включая элементы обустройства, дорожные условия и возможные сочетания дороги с другими факторами риска, составляет 35%, а с учетом корреляции с другими факторами риска - 25%. Это означает, что причиной возникновения каждого четвертого ДТП является

автомобильная дорога, включая дорожные условия и элементы обустройства дороги.

На *Рис.2* приведены официальные данные о смертности в ДТП в России за период 2001-2015 годы, которые в целом свидетельствуют о тенденции уменьшения смертности на дорогах. В этот период меры государственного регулирования были направлены в основном на повышение сознательности граждан, ужесточение штрафных санкций за нарушение правил дорожного движения, увеличение срока обучения в автошколах, проведение ознакомительных занятий в школах и др.

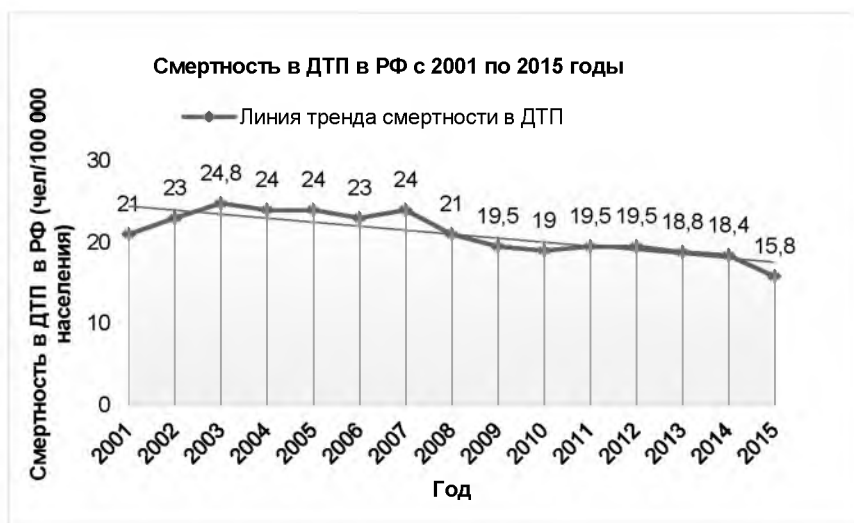


Рис. 2. Тренд смертности участников ДТП в России

Анализ статистических данных о ДТП показывает также, что при использовании мероприятий пассивной безопасности автомобильных дорог, включая установку энергоемких дорожных ограждений, травмобезопасных конструкций опор дорожных знаков, опор наружного освещения и связи, защиту наиболее опасных массивных конструкций, можно значительно снизить риск потерь и тяжести последствий от ДТП.

Пассивная безопасность автомобильных дорог рассматривается как совокупность взаимосвязанных организационно-технологических, технических, конструктивных, защитных и экс-

плуатационных свойств дороги, включая дорожные условия, дорожные сооружения и элементы обустройства дороги, обеспечивающих снижение риска потерь (ущерба, убытков) и тяжести последствий от ДТП.

Индикатором снижения потерь от ДТП в результате наезда транспортных средств на элементы обустройства дороги может служить **уровень пассивной безопасности**, достигаемый в результате проведения комплекса мероприятий в соответствии с классом дороги.

Выполнен анализ и систематизации классификационных признаков, требований ГОСТ Р 52398-2005 [5] к обустройству автомобильных дорог, результаты которой представлены в *Табл. 2*.

Основным направлением в обеспечении пассивной безопасности автомобильных дорог является выбор и установка различных типов ограждающих устройств, опор наружного освещения и связи, стоек дорожных знаков и др., которые позволяют изменять или корректировать траекторию движения наехавших на них транспортных средств, поглощать кинетическую энергию удара или уменьшать до минимума сам удар. В этой связи можно сделать вывод о том, что существующая классификация автомобильных дорог не содержит индикаторы уровня их пассивной безопасности.

Потери от ДТП - это неблагоприятное событие и результат такого события. Потери от ДТП имеют явно выраженную стохастическую природу, для оценки которых может быть применимо вероятностное описание.

Дорога обычного типа (нескоростная дорога)					Скоростная дорога	Авто магистраль	Класс	Классификационные признаки
Единая проезжая часть или с центральной разделительной полосой					Многополосная с центральной разделительной полосой		Проезжая часть	
Не нормируется					Не имеет		Пересечения в одном уровне с авто-, ж.д., трансп. путями, вело- и пешеходными дорожками	
Определяется категорией дороги					Возможен через пересечения в разных уровнях и примыкании в одном уровне, не чаще чем через 3 км	Возможен только через пересечения в разных уровнях, устроенных не чаще чем через 5 км друг от друга	Доступ через пересечения в уровнях	
V	IV	III	II		IV	IB	IA	Категория
1/4,5 и более	2/3,0	2/3,5	2(3)/ 3,75	2/ 3,5	4 и более / 3,75		Количество и ширина полос движения	Классификационные признаки
Не требуется					Обязательна		Центральная разделительная полоса	
Допускаются пересечения в одном уровне			Допускаются пересечения в одном уровне со светофорным регулированием			В разных уровнях	Пересечения с автодорогами, вело- и пешеходными дорожками	
Допускаются в одном уровне		В разных уровнях			Пересечения с жел. дорогами и трамвайными путями			
Допускается					Допускается без пересечения прямого направления		Не допускается	

На величину потерь (ущерба, убытков) существенное влияние оказывают неопределенность и риски, обусловленные постоянно меняющейся дорожной обстановкой, распределенной интенсивностью дорожного движения и скоростью движения транспортных средств. Риск потерь от ДТП связан с неопределенностью количества ДТП с пострадавшими и степени тяжести последствий от ДТП. В этом случае для учета количественных характеристик неопределенности и риска рекомендуется переходить к вероятностным моделям оценки эффективности проектов строительства автомобильных дорог в виде:

$$R(\hat{\zeta}_p) = P\{\hat{\zeta}_p(t) \geq \zeta_p^0\}, \quad (1)$$

где $R(\zeta_p)$ – монотонно убывающая функция случайной величины срока окупаемости ζ_p с учетом дисконтирования;

ζ_p^0 – ожидаемый или нормативный срок окупаемости проекта.

Решением задачи (1) является степень риска проекта $r^* = R(\zeta_p^0, \Delta U_{\text{ДТП}, t})$, определяемая с учетом риска потерь от ДТП по критерию обеспечения нормативного срока окупаемости $\zeta_p(t) \geq \zeta_p^0$.

Срок окупаемости численно равен наиболее раннему моменту времени T_k на горизонте расчета $[0, T]$, при наступлении которого величина интегрального эффекта становится и дальше остается неотрицательной:

$$\zeta_p(t) = T_k \left| \sum_{i=1}^{T_k} \alpha_i J_i (D_i + \Delta U_{\text{ДТП}, i} + \Delta F_{\text{ВЭ}, i} - Z_i - \Delta Z_{\text{ИБ}, i}) - \sum_{i=1}^{T_k} \alpha_i J_i K_i \geq 0. \quad (2) \right.$$

где α_t - коэффициент дисконтирования на t -м шаге расчета;

J_t - коэффициент инфляции на t -м шаге;

D_t - доходы от реализации проекта на t -м шаге;

$\Delta U_{\text{ДТП}, t}$ - сокращение потерь и тяжести последствий от ДТП на t -м шаге;

$\Delta F_{\text{ВЭ}, t}$ - суммарное сальдо иных внешних эффектов (сокращение потерь, связанных со временем пребывания в пути; снижение расходов на перевозку грузов и пассажиров и др.);

Z_t - затраты, связанные с реализацией проекта на шаге t ; определяются без учета капитальных вложений;

$\Delta Z_{ПБ,t}$ - увеличение затрат, связанных с проведением мероприятий пассивной безопасности дороги на шаге t ;

K_t - капитальные вложения (инвестиции) на шаге t ;

T_e - срок ввода дороги в эксплуатацию, $T_e \geq T_k$.

В сочетании с характеристикой риска дисконтированный срок окупаемости может служить объективным динамическим показателем эффективности строительства автомобильных дорог с учетом уровня ее пассивной безопасности, а не только функциональным ограничением модели, как обычно принято считать в оценках экономической эффективности.

В результате проведенного исследования установлено, что значительное влияние на безопасность дорожного движения оказывает уровень оснащенности автомобильных дорог элементами обустройства дороги, иначе уровень пассивной безопасности автомобильных дорог. Вместе с тем, проведение эффективных мероприятий по повышению пассивной безопасности на большей части автомобильных дорог связано со значительными экономическими и конструктивными трудностями. В этой связи решения, принимаемые по обеспечению пассивной безопасности дорог должны, быть технически реализуемы и экономически обоснованы.

Приведенные результаты исследования не охватывают всего комплекса вопросов, связанных с повышением уровня пассивной безопасности и его учета в оценках экономической эффективности инвестиционных проектов строительства автомобильных дорог. Во многом это обусловлено многогранностью и сложностью проблемы, отсутствием классификации автомобильных дорог по уровню пассивной безопасности, полных и объективных статистических данных об эффективности использования сооружений и элементов обустройства дорог, отвечающих заданным требованиям пассивной безопасности.

Необходимы дальнейшие исследования проблемы повышения уровня безопасности транспортной системы России, в частности, путем обоснованного применения мероприятий пассивной безопасности автомобильных дорог, оценки их экономической эффективности и финансовой реализуемости.

Список использованных источников:

1. Управление рисками в экономике: проблемы и решения/ под ред. д-ра техн. наук, проф. С. Г. Опарина. – Спб.: Изд-во Политехн. Ун-та, 2015. 340 с.
2. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 22.11.2008 №1734-р).
3. Общественный доклад «О состоянии дел в сфере организации и безопасности движения в регионах России». Общественная палата РФ; Общественный совет при МВД РФ; Общественный совет Минтранса РФ, декабрь 2013. 64 с.
4. Федеральный закон РФ от 10.12.1995 № 196-ФЗ «О безопасности дорожного движения».
5. ГОСТ Р 52398-2005 «Классификация автомобильных дорог. Основные параметры и требования».
6. ВСН 3-81 «Инструкция по учету потерь народного хозяйства от дорожно-транспортных происшествий при проектировании автомобильных дорог», 1982.
7. Сайт Министерства транспорта РФ <http://www.mintrans.ru/>
8. Сайт ГИБДД <http://www.gibdd.ru/>

SYNERGISTIC EFFECT OF REDUCING OF LOSSES FROM ROAD TRAFFIC ACCIDENTS TAKING INTO ACCOUNT THE PASSIVE SAFETY OF ROADS IN THE ESTIMATES OF ECONOMIC EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS

*Professor, Doctor of Technical Sciences Sergey Oparin
Petersburg State Transport University, Russia*

Abstract: The analysis of indicators improve the level of transport safety and the model of evaluating the synergetic effect of reducing losses from road accidents, taking into account the level of passive safety of roads to justify the economic efficiency of investment and construction projects.

Keywords: Indicators improve the level of transport safety, passive safety of roads, public efficiency, the risk of losses from road traffic accidents.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ

*Проф., д-р э. н., Ирина Брянцева
Тихоокеанский государственный университет, Россия*

Резюме: Рассмотрены новые направления развития малоэтажного строительства в регионах России; проведен сравнительный анализ новых технологий и материалов, применяемых в малоэтажном строительстве.

Ключевые слова: Развитие, малоэтажное строительство, Российский Дальний Восток.

Развитие стройиндустрии малоэтажного строительства, более доступного для широких слоев населения, стало одним из приоритетных направлений государственной политики России. Доля ввода малоэтажного жилья за последние 20 лет увеличилась в несколько раз. Так, в 1990 году этот показатель составлял 6,2%, в 2004 году он вырос до 39,5%, к 2012 г. достиг 56,1%, а в 2015 уже около 60 %. По прогнозам Правительства России доля малоэтажного строительства в общем вводе жилья к 2020 году должна составить 70%.

Дальневосточные регионы занимают 36,02% территории России и включают 9 субъектов (регионов) российской Федерации: Приморский край, Хабаровский край, республика Саха (Якутия), Амурская область, Сахалинская область, Камчатский край, Еврейская автономная область, Магаданская область, Чукотский автономный округ. Климат от арктического и субарктического на севере до муссонного на южном побережье, на большей части территории господствует резко континентальный климат с большими перепадами температур. Климатические условия определяют конструктивные решения и выбор ограждающих конструкций.

Динамика развития малоэтажного жилищного строительства в регионах Дальневосточного федерального округа представлена в таблице 1.

Таблица 1

**Анализ развития жилищного строительства в регионах
Дальневосточного федерального округа**

Показатель	Год							
	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Амурская область								
Доля ввода в действие малоэтажных жилых домов, в общем объеме, %	20,4	19,5	23,8	21,9	25,9	42,8	37,3	52,1
Еврейская автономная область								
Доля ввода в действие малоэтажных жилых домов, в общем объеме, %	38,9	23,1	26,6	20,5	23,6	77,2	71,9	78,9
Камчатский край								
Доля ввода в действие малоэтажных жилых домов, в общем объеме, %	23,8	1,9	3,9	4,0	2,8	35,0	20,6	35,9
Магаданская область								
Доля ввода в действие малоэтажных жилых домов, в общем объеме, %	4,4	16,0	24,4	37,7	40,1	40,4	67,3	41,6
Приморский край								
Доля ввода в действие малоэтажных жилых домов, в общем объеме, %	44,5	54,8	57,7	34,5	32,1	33,3	44,9	58,6
Республика Саха (Якутия)								
Доля ввода в действие малоэтажных жилых домов, в общем объеме, %	51,9	46,5	44,3	45,3	57,2	60,3	52,2	61,1
Сахалинская область								
Доля ввода в действие малоэтажных жилых домов, в общем объеме, %	48,2	37,4	48,1	33,7	44,2	80,8	100	86,9

Чукотский автономный округ			
Доля ввода в действие малоэтажных жилых домов, в общем объеме, %	нет данных	100	100

Рост доли малоэтажного строительства в общем объеме наблюдается во всех регионах. Ста процентов ввод малоэтажных домов достигает в Чукотском автономном округе и Сахалинской области, что обусловлено суровыми климатическими условиями и сейсмичностью этих районов.

Важнейшими факторами предпочтения населением малоэтажного строительства являются: более чистая экологическая среда и более низкая стоимость. Так, средняя стоимость 1 квадратного метра жилья на первичном рынке малоэтажного строительства в 1,1÷1,8 раз ниже, чем многоэтажного.

Наиболее популярными технологиями, применяемыми в России, являются:

- кирпичное домостроение;
- блочное домостроение (пенобетон, газобетон);
- каркасная технология;
- монолитные конструкции;
- деревянные конструкции.

Каждая из них имеет свои преимущества и недостатки.

На замену старым материалам приходят более прогрессивные, которые помогают значительно улучшить и облегчить строительство домов.

Рассмотрим новые направления развития малоэтажного строительства в регионах России.

Первое направление. Быстровозводимое малоэтажное жилье контейнерного типа. На Дальнем Востоке выпуск комплектов домов для строительства быстровозводимого жилья на основе каркасов из стальных оцинкованных термопрофилей осуществляет ОАО «Хабаровский завод промышленного и гражданского домостроения». Применение в качестве утеплителя базальтового волокна позволяет эксплуатировать здания при температуре от плюс 45 °С до минус 60 °С.

Второе направление. Строительство малоэтажных домов из тепло-эффективных блоков (газоблоки, пеноблоки, арболит).

Тепло-эффективные блоки позволяют строить быстрее и дешевле без дополнительной отделки фасадов. Например, теплоэффективный блок «Теплостен» имеет многослойную конструкцию, состоящую из внутреннего несущего слоя – поризованного керамзитобетона, наружного декоративного слоя из обычного фактурного бетона и эффективного утеплителя – пенополистирола, который находится между этими слоями. Все три слоя связаны между собой арматурными стеклопластиковыми стержнями длиной 300 мм. Построенные из таких блоков стены позволяют сохранять тепло даже в самые суровые морозы, а летом поддерживать в доме прохладу. Неспоримым преимуществом таких блоков является то, что они позволяют возводить дом площадью 200 квадратных метров за сутки при условии наличия подготовленного фундамента.

Арболитовые блоки или деревобетон (в переводе с греческого «арбо» - дерево и «литое» - камень) - уникальный строительный материал, объединяющий в себя лучшие свойства камня и дерева. Состоит на 80% из дерева. Он огнестойкий, не подвергается гниению, заражению грибками, плесенью, устойчив ко всем микроорганизмам. Арболит имеет самые высокие показатели звуко- и теплоизоляции. Вместе с тем, от древесной составляющей арболит «унаследовал» экологичность – он безопасен для здоровья человека и окружающей среды. Санитарно-гигиенические характеристики обеспечивают хороший микроклимат в домах, построенных из арболитовых блоков.

Основные преимущества арболита: экологическая чистота; легкая обработка во время строительства и эксплуатации; отличная звукоизоляция; негорючесть – не горит в течение 0,75-1,5 часа; прочность; пластичность; легкость; низкий уровень теплопроводности [1].

Сравнительный анализ характеристик различных строительных материалов представлен в таблицах 2 и 3 [1,2].

Таблица 2

**Сравнительная характеристик строительных материалов,
применяемых для наружных стен**

Показатели	Вид строительного материала			
	Арболит	Пеноблоки	Красный кирпич	Силикатный кирпич
Размеры	разн.	разн.	250-125-65	250-125-88
Нормативная толщина стены, м	0,41	0,51	0,8	0,8
Расход газа на обогрев $S=100\text{м}^2$ при $t=22\text{С}^\circ$, толщина стены 0,41м, м^3	1,04	1,8	2,2	2,5
Затраты на строительство 1 м^2 нормативной стены 0,41м, чел/час	0,13	2,7	6,16	6,16
Расход цемента для строительства 1 м^2 , стены, кг	12,25	19,12	28,9	29,6
Плотность, кг/м^3	400-800	700	1800	1900
Прочность на сжатие, кг/см^2	50-70	35	75	75

Таблица 3

**Основные физико-технические характеристики
строительных материалов**

Наименование материала	Основные физико-технические характеристики материала				
	Плотность, кг/м^3	Теплопроводность, $\text{Вт/м}^\circ\text{С}$	Морозостойкость, циклов	Водопоглощение, %, по массе	Предел прочности при сжатии, МПа
Арболит	400-850	0,08-0,17	25-50	40-85	0,5-2,5
Кирпич силикатный	1700-1950	0,85-1,15	25	16	5-30
Кирпич красный	1550-1700	0,6-0,95	25	12	2,5-25
Газобетон	600-800	0,18-0,28	35	20	2,5-15
Пенобетон	200-1200	0,14-0,38	35	14	2,5-7,5

Физико-технические характеристики арболита удовлетворяют климатическим особенностям районов Сибири и Дальнего Востока,

что способствует его широкому распространению и использования в малоэтажном строительстве на данных территориях.

Также в Дальневосточных регионах есть опыт строительства быстровозводимых домов по "Канадской технологии". При строительстве таких домов применяется сваячный или ленточный фундамент, на который устанавливается каркас из доски, далее обшивается фанерой, изнутри утепляется, а снаружи обшивается сайдингом.

В целом можно сказать, что малоэтажное жилищное строительство развивается на всей территории Российской Федерации, включая дальневосточные регионы. Однако, несмотря на положительную динамику, доля малоэтажного жилищного строительства России существенно отстает от близких по климатическим условиям стран, таких как Канада (79 %), США (92 %), а также европейских стран – 80 %.

Список использованных источников:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года: утв. Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г., №1662). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://base.garant.ru>.

2. Развитие малоэтажного жилищного строительства в регионах России, 2015. Под ред. Брянцева И.В. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та.

TRENDS OF LOW-RISE CONSTRUCTION IN THE FAR EAST RUSSIA

*Professor, Doctor of Economics, Irina Bryantseva
Pacific National University, Russia*

Abstract: Consider new directions development of low-rise construction in the Russian regions; A comparative analysis of new technologies and materials used in low-rise construction.

Keywords: Development, low-rise construction, the Russian Far East.

К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ СТОИМОСТИ ПРОЕКТНО-ИЗЫСКАТЕЛЬСКИХ РАБОТ ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Проф., д-р э. н. Татьяна Маслова
Санкт-Петербургский государственный электротехнический
университет, Россия
Магистр Екатерина Царева
АО «ВЕРФАУ», Россия

Резюме: В статье анализируются причины отклонений фактически понесенных затрат на проектирование объектов медицинских учреждений от сметной стоимости проектирования, предлагается уточненная модель расчета цены проектно-изыскательских работ на основе трудозатрат.

Ключевые слова: Стоимость проектно-изыскательских работ, ценообразование в строительстве, сметные нормативы, затраты.

Стоимость проектно-изыскательских работ (ПИР) является основной инвестиционных проектов в области архитектурно-строительного проектирования. Она свидетельствует об уровне квалификации специалистов проектной организации, качестве разрабатываемых проектных решений и детальности их проработки.

Потенциальный Заказчик (инвестор) не заинтересован, как в завышении стоимости ПИР, так и в её занижении, поскольку дополнительные расходы на этапе строительства объекта, связанные с низким качеством проектной продукции, будут существенно превышать выгоду от более дешевого контракта на проектирование. В свою очередь, проектная организация также не заинтересована в завышении стоимости своих услуг, так как не будет иметь возможность работать в условиях конкуренции на рынке. С другой стороны, проектная организация не заинтересована в занижении стоимости проектных работ, не имея возможности инвестировать в развитие компании с точки зрения технологических и человеческих ресурсов.

Классический и законодательно закрепленный метод определения стоимости проектных работ состоит в расчете затрат на основании норматива от стоимости строительства. Однако, на стадии

планирования инвестиционного проекта, стоимость строительства может быть определена ориентировочно на основании укрупненных нормативов или на основании затрат объектов-аналогов. Таким образом, стоимость проектных работ является примерной, с большой волатильностью, что является для проектной организации существенным риском.

Стоимость проектных работ для строительства определяется в настоящее время на основе сборников базовых цен (СБЦ), которые введены в различные годы Росстроем России, Минстроем России, Госстроем России и Госстроем СССР. Базовые цены в сборниках устанавливаются [3]:

- в зависимости от натуральных показателей объектов проектирования (НПО) – мощности, протяженности, ёмкости, площади и т.д.;

- в процентах от общей стоимости строительства (ОСС).

- При этом стоимость строительства объекта для расчета базовой цены проектных работ определяется:

- по объекту-аналогу с учетом их сопоставимости;

- по укрупненным показателям сметных нормативов (на единицу мощности, производительности, протяженности и др.).

Таким образом, в настоящее время есть выбор одновременно существующих методик определения стоимости проектирования строительной продукции, различных с позиции методологии и дающих различную величину искомого показателя договорной цены. Также, в сборниках, которые корректируются на основе базовых цен 2001 года, не учитываются современные проектируемые системы видеонаблюдения, пневматической почты и пр. Кроме того, ни одна из перечисленных методик не отвечает требованиям сбалансированного развития инновационной проектной продукции и требует доработки в этом направлении.

Фактический процесс формирования цены отдален от нормативов. Единичные расценки представлены в базовых ценах 2001 г., однозначной трактовки, какой индекс использовать для перевода цен в 2016 г., не существует. [7] При этом индексы на изыскательские работы в 2 раза меньше, чем индексы на строительномонтажные и пуско-наладочные работы [2], также при формировании цены контракта применяются различные повышающие и пони-

жающие коэффициенты. Рынок проектной продукции является рынком продавца, а цена контракта ограничена возможностями бюджетов разных уровней управления. Анализ проектов в области проектирования медицинских учреждений показывает, что фактические затраты отличаются от рассчитанных по сметной стоимости на 10-13% (Рисунок 1).

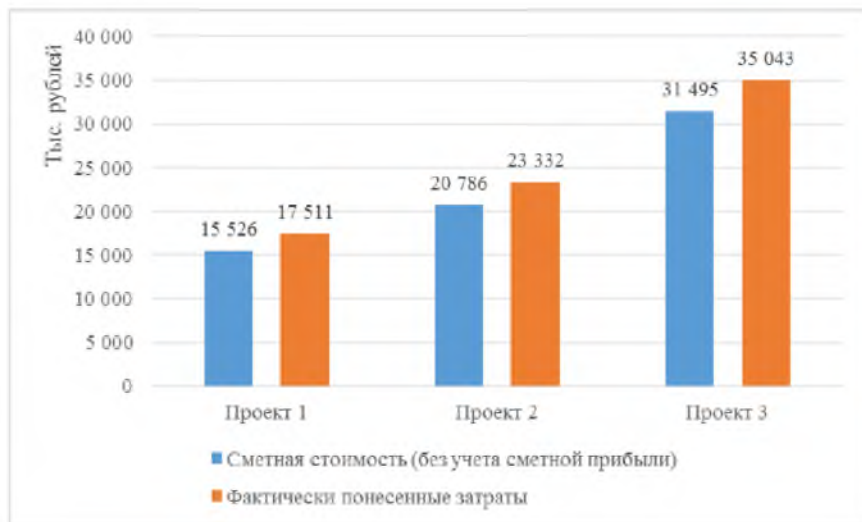


Рисунок 1. Соотношение сметной стоимости и фактически понесенных затрат на проектирование объектов

Причинами увеличения стоимости проектирования служат:

- отсутствие в сметном расчете учета затрачиваемых кредитных ресурсов на реализацию проекта;
- увеличение объемов работ в процессе проектирования;
- увеличение сроков проектирования (следствие п.3);
- отсутствие учета взаимодействия с заказчиком, подрядчиками и согласующими органами.

Таким образом, использование сметных нормативов для определения стоимости ПИР, где важнейшей составляющей является человеческий фактор является неполным и некорректным, т.к. указанные методы противоречат управлению затратами в организации.

Затраты – это представленное в денежной форме ресурсы, ис-

пользованные для получения полезных результатов. [5] Классификация затрат по различным группировкам представлена в Таблице 1.

Таблица 1

Классификация затрат [4]

№	Критерий	Группы затрат
1.	По характеру участия в процессе производства (проектирования)	Основные
		Накладные
2.	По отношению к производству (проектированию)	Производственные
		Коммерческие
		Непроизводственные
3.	По статьям калькуляции	Материальные затраты
		Затраты на оплату труда
		Накладные расходы
		Эксплуатация машин и механизмов
4.	По элементам затрат	Материальные затраты
		Расходы на оплату труда
		Отчисления на социальные нужды
		Амортизация
		Прочие
5.	По местам формирования затрат	Места возникновения затрат
		Центры прибыли
		Центры финансовой ответственности
		Центры капитальных вложений

В проектной организации также в основных затратах можно выделить ещё одну группировку затрат по характеру понесения затрат: внутренние и внешние. Под внешними затратами понимаются затраты на реализацию проекта собственными силами организации и затраты на уплату работ субподрядным организациям. Для нужд данного исследования определим состав групп затрат по характеру участия в процессе производства. К основным затратам относится ФОТ и отчисление на социальные нужды для производственных рабочих, в данном случае инженеров-проектировщиков, затраты на участие в тендере, затраты на выполнение работ субпод-

рядными организациями. К накладным расходам относится ФОТ и отчисление на социальные нужды прочего персонала, содержание офиса и пр.

В экономической теории существует ряд методов управления затратами. Традиционными методами является стандарт-костинг, директ-костинг, методы калькулирования усеченной себестоимости. К более современным методам относят метод ABC, таргет-костинг и японскую концепцию «Кайзен». У каждого из методов есть свои положительные и отрицательные стороны, однако выбрать единственный метод при определении и прогнозировании затрат в проектной организации не представляется возможным в силу специфики продукции. Стандарт-костинг по своей сути отражает сметное определение стоимости проектных работ, если у компании нет собственного опыта в реализации проектов, то адаптировать под собственные нужды и создать собственные нормативы нельзя. Директ-костинг не учитывает в себестоимости продукции постоянные затраты, учет которых очень важен в проектной организации, поскольку основным ресурсом являются сотрудники и доля управленческого персонала может быть велика. Метод ABC дает достаточно точную оценку полной себестоимости продукции, однако направлен на производственные предприятия с несколькими видами продукции, с определенным технологическим процессом. Таргет-костинг является стратегическим инструментом для определения плановой себестоимости и поиска возможностей для её снижения, что требует, чаще всего, существенных финансовых вложений. Система «Кайзен» является прямым продолжением системы таргет-костинг в производстве.

Таким образом, для более точного определения затрат в проектных организациях требуется объединение нескольких методов управления затратами и создания на их основе модели определения стоимости ПИР или расчета затрат на создание проектной продукции. Одной из задач разработки методики является учета общехозяйственных расходов в себестоимости разработки конкретного проекта. Для построения модели используем метод индукции и рассмотрим пример условных статей затрат на проект по реконструкции медицинского объекта (Таблица 2).

Таблица 2

Статьи прямых затрат на проектирование объекта

№	Наименование раздела	Шифр раздела	Исполнитель
1	Управление		
1.1.	Рекламные материалы		
1.2.	Командировочные, представительские и почтовые расходы		
1.3	ГИП		
1.4.	Проектная группа		
1.5	Подготовка и участие в тендере, банковская гарантия		
1.6	Стоимость финансирования		
2	Проектирование [1]		
2.1.	Пояснительная записка	ПЗ	
2.2.	Схема планировочной организации земельного участка	ПЗУ	Архитектор
2.3.	Архитектурные решения	АР	Архитектор
2.4.	Конструктивные и объёмно-планировочные решения	КР	Конструктор
2.5.	Сведения об инженерном оборудовании, о сетях инженерно-технического обеспечения, перечень инженерно-технических мероприятий, содержание технологических решений		Инженер
2.6.	Проект организации строительства	ПОС	Суб-подрядчик
2.7.	Проект организации работ по сносу или демонтажу объектов капитального строительства	ПОД	Суб-подрядчик
2.8.	Перечень мероприятий по охране окружающей среды	ООС	Суб-подрядчик
2.9.	Мероприятия по обеспечению пожарной безопасности	ПБ	Суб-подрядчик
2.10.	Мероприятия по обеспечению доступа инвалидов	ОДИ	Архитектор
2.11.	Требования к обеспечению безопасной эксплуатации объекта капитального строительства	ТБЭ	Суб-подрядчик

2.12.	Смета на строительство объектов капитального строительства	СМ	Инженер-сметчик
2.13.	Мероприятия по обеспечению соблюдения требований энергетической эффективности и требований оснащённости зданий, строений и сооружений приборами учёта используемых энергетических ресурсов	ЭЭ	Суб-подрядчик
2.14.	Иная документация в случаях, предусмотренных законодательными актами, в том числе:		
	- Перечень мероприятий по гражданской обороне, мероприятий по предупреждению чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера	ГОЧС	Суб-подрядчик
	- Декларация промышленной безопасности опасных производственных объектов	ДПБ	Суб-подрядчик
	- Декларация безопасности гидротехнических сооружений	ДБГ	Суб-подрядчик

Если считать данный перечень статей исчерпывающим, то финансовый результат проекта будет известен только после его завершения и закрытия по данным бухгалтерского учета. Кроме того, стоит отметить, что в перечне учтены только прямые (основные) затраты на проект. Если следовать методу АВС, то косвенные затраты за год следует относить по проектам пропорционально их величине в структуре выручки организации. Многие проекты могут реализовываться одновременно в разных отчетных периодах, ряд проектов может перенестись на неопределенный срок, проектная группа и ГИП могут быть задействованы в нескольких проектах одновременно, поэтому оценка себестоимости активных проектов будет приближительной. Таким образом, для понимания более точной оценки себестоимости требуется рассчитать два показателя: количество человеко-часов для разработки конкретного раздела и стоимость одного человеко-часа в рублях. Для определения количества человеко-часов используется метод календарного планирования с распределением имеющихся ресурсов в организации. Для определения стоимости одного человеко-часа рассмотрим более детально состав прямых и косвенных расходов всей организации. В таблице 3 представлена классификация затрат.

Таблица 3

Классификация и объем затрат в год

№		Кол-во чел.	Стоимость (план)
			руб.
1.	Накладные расходы		
1.1.	Административно-хозяйственные расходы, вкл. содержание офиса (без НДС)		12 000 000
1.2.	ФОТ и отчисления управленческого персонала	15	18 000 000
1.3.	Покупка ОС (компьютеры, ПО) (без НДС)		10 000 000
2.	Основные затраты (ФОТ и отчисление на социальные нужды)		
2.1.	<i>Проектные группы</i>		
2.1.1	Директоры проекта	3	5 379 310
2.1.2	Финансовый контролер	4	3 227 586
2.1.3	Администратор проекта	5	4 034 483
2.1.4	ГИП	5	5 827 586
2.2.	<i>Архитектурно-конструкторский департамент</i>		
2.2.1.	Архитектор	4	4 662 069
2.2.2.	Конструктор	5	5 827 586
2.3.	<i>Инженерный департамент</i>		
2.3.1.	Инженер	28	28 241 377
2.4.	<i>Технологический департамент</i>		
2.4.1.	Инженер – технолог	5	5 379 310
2.5.	<i>Финансового-сметный департамент</i>		
2.5.1.	Инженер - сметчик	4	4 303 448
Итого по всему предприятию		78	106 882 755
Итого по производственным рабочим		63	66 882 755

Стоимость человеко-часа определяется исходя из среднесписочной плановой численности персонала, количества рабочих часов и объема ФОТ с налоговой нагрузкой. Накладные расходы должны быть распределены пропорционально численности по штатным единицам. Общее количество рабочих часов за 2016 год составляет - 1974 часа. Результаты расчетов представлены в Таблице 4.

Таблица 4

Расчет полных часовых ставок

№		Средняя стоимость на 1 чел. в год	Стоимость 1 чел./ч.	Часовая ставка
		руб.		
1.	Накладные расходы		322	
1.1.	Административно-хозяйственные расходы, вкл. содержание офиса (без НДС)	190 476	96	
1.2.	ФОТ и отчисления управленческого персонала	285 714	145	
1.3.	Покупка ОС (компьютеры, ПО) (без НДС)	158 730	80	
2.	Основные затраты (ФОТ и отчисление на социальные нужды)			
2.1.	<i>Проектные группы</i>			
2.1.5	Директоры проекта	1 793 103	908	1 230
2.1.6	Финансовый контролер	806 897	409	730
2.1.7	Администратор проекта	806 897	409	730
2.1.8	ГИП	1 165 517	590	912
2.2.	<i>Архитектурно-конструкторский департамент</i>			
2.2.1	Архитектор	1 165 517	590	912
2.2.2	Конструктор	1 165 517	590	912
2.3.	<i>Инженерный департамент</i>			
2.3.2.	Инженер	986 207	500	821
2.4.	<i>Технологический департамент</i>			
2.4.1.	Инженер – технолог	1 075 862	545	867
2.5.	<i>Финансового-сметный департамент</i>			
2.5.1.	Инженер - сметчик	1 075 862	545	867
Итого по всему предприятию				
Итого по производственным рабочим				

На основании полученных часовых ставок можно оценить себестоимость разработки проектной продукции, в том числе с оценкой внутренних затрат организации в денежном выражении.

Рассмотренные вышеуказанные расчеты и примеры позволяют построить модель определения стоимости проектно-изыскательских работ, которая имеет вид:

$$Ц_{\text{пир}} = З_{\text{упр.}} + З_{\text{внеш.}} + \sum_1^n (Ч_i * Ц_{\text{чч}}), (1), \text{ где}$$

$Ц_{\text{пир}}$ – цена проектно-изыскательских работ,

$З_{\text{упр.}}$ – управленческие и финансовые затраты,

$З_{\text{внеш.}}$ – затраты на работы субподрядных организаций,

$Ч_i$ – количество трудочасов, необходимых для реализации проекта,

$Ц_{\text{чч}}$ – часовая ставка производственного персонала.

Разработанная модель служит обоснованием себестоимости проекта, позволяет точнее определять стоимость выполнения проектно-изыскательских работ и является основанием для выставления коммерческого предложения проектной организацией. Продолжением развития модели служит разработка нормативных сроков проектирования, выраженное в человеко-часах.

Список использованных источников:

1. Постановление Правительства РФ от 16.02.2008 N 87 (ред. от 23.01.2016) // КонсультантПлюс URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_75048/

2. Письмо Минстроя России от 03.06.2016 N 17269-ХМ/09 Об индексах изменения сметной стоимости строительно-монтажных и пусконаладочных работ, индексах изменения сметной стоимости проектных и изыскательских работ и иных индексах на II квартал 2016 года // КонсультантПлюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199021/

3. Приказ Министерства регионального развития РФ от 28 мая 2010 г. № 260 "Об утверждении Справочников базовых цен на проектные работы в строительстве" // КонсультантПлюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_105002/

4. Ардинов В. Д., Барановская Н. И., Курочкин А. И. Сметное дело в строительстве. Самоучитель. 2 изд. СПб: Издательство "Питер", 2011.

5. Гукасян Г. М., Маховикова Г. А., Амосова В. В. Экономическая теория. — СПб.: Питер, 2003. — 480.: ил., 2003

6. Управление затратами в строительстве / А.Н. Асаул, М.К. Старовойтов, Р.А. Фалтинский: А. Н. Асаула. – СПб: ИПЭВ, 2009. -392с.

7. Заказчиком и координатором программ в области ценообразования должны быть Нацобъединения // Портал "Саморегулирование" URL: <http://sroportal.ru/publications/andrej-akimov-zakazchikom-i-koordinatorom-programm-v-oblasti-cenoobrazovaniya-dolzhen-byt-nacobedineniya/>

TO THE QUESTION OF DEFINING THE VALUE OF DESIGN AND SURVEY WORKS AT DESIGNING MEDICAL INSTITUTIONS

*Professor, Doctor of Economic Sciences Tatiana Maslova,
Saint-Petersburg Electrotechnical University Russia
Master of Management Ekaterina Tsareva
JSC «WERFAU», Russia*

Abstract: This article analyzes the reasons for the deviations of the actually incurred costs of designing objects of medical institutions from the estimated cost of design, from the comparison of three objects.

To resolve these differences, the authors analyze on articles of expenses and performers. Carry out a comparative analysis of cost management methods and on its basis the updated pricing model offered design and survey works on the basis of work, substantiate the effectiveness of its application.

Keywords: cost of design and survey works, pricing in construction, the estimated costs of standards.

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ ПРИ РАЗВИТИИ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА

Проф., к. э. н. Татьяна Иващенко
*ФГБОУ ВО Новосибирский государственный архитектурно-
строительный университет (Сибстрин), Россия*

Резюме: Рассматриваются перспективы развития внутреннего туризма в Новосибирской области, основные объекты, в сооружение которых необходимо привлечение инвестиций и эффекты от развития внутреннего туризма для строительного комплекса и экономики Новосибирской области.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, мультипликативный эффект, туризм, туристско-рекреационная зона.

Новосибирская область – один из крупнейших, динамично развивающихся регионов России. Несмотря на международные санкции, экономика Новосибирской области сопровождается ростом валового регионального продукта (ВРП), причем его динамика по Новосибирской области (НСО) стабильно превышает средние показатели по Сибирскому федеральному округу (СФО) и Российской Федерации: по официальным данным Росстата рост ВРП по НСО в 2013 по сравнению с 2012 г. составил 105 %, в 2014 по сравнению с 2013 – 102,5 %, по СФО, соответственно, рост ВРП в 2013 г. составил 102,1 %, в 2014 – 101,6 % и по РФ рост суммарного ВРП в 2013 г. составил 101,8 %, в 2014 – 101,3 % [1].

Как отмечается в инвестиционной стратегии, последние годы Новосибирская область выступает активным центром привлечения инвестиций не только на региональном, но и национальном и международном уровнях. Так, в 2013 году поступление иностранных инвестиций в экономику Новосибирской области увеличилось на 11,4 % относительно уровня 2012 года, а их объем составил 0,86 млрд. долларов США. Иностранные инвестиции в экономику Новосибирской области в 2013 году поступали из 72 стран мира. Основными странами-инвесторами являются Кипр, Германия, Соединенное Королевство, Швейцария, Китай, Украина, Таджикистан, на до-

лю которых приходится более 60 % общего объема иностранных инвестиций в экономику Новосибирской области [2].

Сравнение инвестиций в экономику регионов показывает, что привлекательность НСО в последние годы снижается (табл. 1).

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по субъектам Российской Федерации, в процентах к предыдущему году (рассчитано по данным Росстата [3])

	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Российская Федерация	106,9	103,4	107,0
Сибирский федеральный округ	98,6	103,2	93,2
Новосибирская область	113,5	105,0	81,0

Как видно из табл. 1, инвестиции в Новосибирской области росли более высокими темпами (по сравнению с предыдущим годом) в 2013 г. – прирост 13,5 %, это выше, чем в среднем по СФО (снижение 1,4 %) и РФ (прирост 6,9 %), в 2014 г. прирост составил всего 5 % (хотя выше, чем по СФО и РФ), а в 2015 г. – наблюдалось значительное снижение – 19 % (по СФО снижение 6,8 %, а по РФ – прирост 7 %).

В 2016 г. также наблюдается снижение инвестиций, что ставит под угрозу всю Инвестиционную стратегию Новосибирской области и намеченные перспективы роста экономики региона за счет привлечения инвестиций в «традиционные» секторы экономики (п. 4.1) [2]:

- промышленный сектор, включающий производство продукции машиностроения, металлургии, легкой промышленности;
- дорожно-транспортный и логистический сектор, включающий строительство объектов транспортной инфраструктуры, перевозку и оказание логистических услуг;
- строительный сектор, включающий строительство объектов капитального строительства и производство строительных материалов;
- агропромышленный сектор, включающий производство сельскохозяйственной продукции и продукции пищевой и перерабатывающей промышленности.

На ближайшую перспективу (2015 – 2025 гг.) в рамках реализа-

ции данной стратегии [2, п. 4.3] кроме развития традиционных и высокотехнологичных секторов было намечено создание особых экономических зон регионального уровня различной специализации:

- 1) промышленно-производственного типа (импортозамещающие производства);
- 2) агропромышленного типа (развитие высокорентабельных, конкурентоспособных сельскохозяйственных производств);
- 3) технико-внедренческого типа (создание и реализация научно-технической продукции);
- 4) туристско-рекреационного типа.

Если первые три направления создаваемых особых экономических зон (ОЭЗ) для Новосибирской области можно считать достаточно традиционными, то развитие туризма – достаточно новое направление экономики НСО. Причем уже есть не очень успешный опыт развития туризма. Хотя целевая областная программа была достаточно обоснована [4], фактические результаты туротрасли неутешительны: в 2015-м году Новосибирскую область посетили 208 тыс. человек (только зарубежных туристов планировалось 245 тысяч [7]), из них туристами можно назвать только 150 тысяч. Для сравнения, в Республике Алтай в том же году побывали до 1,8 млн. человек. Перспективными направлениями развития внутреннего туризма в НСО рассматривают кластерный туризм, медицинский туризм, а также традиционные виды туризма (посещение музеев, театров, осмотр достопримечательностей и т.п.) [5].

Перспективы развития туристической отрасли России обсуждались на Красноярском экономическом форуме (февраль 2016). Отмечено, что туризм, в отличие от производства, может развиваться на всей территории России – в моногородах, сельских поселениях, северных территориях, регионах Сибири и Дальнего Востока, Арктики. По данным Всемирной туристской организации, туризм даёт гигантский синергетический эффект в экономике, способствуя развитию 53 отраслей народного хозяйства. Сейчас и внутренний, и въездной туризм в России развиваются очень динамично, что дает уникальный шанс на рост в смежных областях экономики, на то, что туриндустрия на ближайшие годы станет одним из драйверов экономического роста [6].

Уже почти два года проводится политика привлечения частных инвестиций в развитие туризма Новосибирской области, что отмечено в инвестиционной стратегии Новосибирской области до 2030 г. [2, п. 4.3] – создание особых экономических зон регионального уровня туристско-рекреационного типа. Областная инвестиционная стратегия предполагает, что в ОЭЗ туристско-рекреационного типа деятельность резидентов будет ориентирована на сохранение, восстановление и использование объектов культурно-исторического наследия, строительство, реконструкцию, эксплуатацию объектов туристской индустрии, объектов, предназначенных для санаторно-курортного лечения, медицинской реабилитации и отдыха граждан, а также на добычу и использование природных лечебных ресурсов (возможное размещение таких ОЭЗ – Доволенский, Краснозерский, Здвинский районы на юге НСО, Чановский, Венгеровский районы на западе НСО, акватория Новосибирского водохранилища, Сузунский, Ордынский, Искитимский, Тогучинский и Маслянинский районы на юго-востоке НСО, Колыванский район).

Но пока в Новосибирской области внутренний туризм развивается слабо – турпоток не растет, что повышает риски инвесторов. Положение Новосибирской области на туристической карте страны довольно скромное – нет особых природных или исторических зон, существующие достопримечательности рассредоточены по территории области, практически отсутствует транспортная доступность. Поэтому, несмотря на предусмотренные стратегией преференции и субсидии инвесторам, последние не спешат вкладываться в развитие туристической отрасли.

Сегодня отношения власти и инвесторов в сфере туризма строятся по понятной схеме: сначала вкладываются частные средства, а уже после – бюджетные, в соотношении 70 на 30 процентов. В Минэкономразвития реализуется госпрограмма стимулирования инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области. Она предусматривает предоставление инвесторам субсидий, налоговых льгот, компенсацию затрат при строительстве объектов, возмещение части процентной ставки по кредитам. Региональные власти обозначили несколько ключевых направлений в развитии внутреннего туризма: комплексное развитие рекреационных территорий в области; повышение транспортной доступности мест

отдыха и туристских объектов; позиционирование Новосибирской области как региона, благоприятного для развития туризма [7].

Рассмотрим основные виды туристических услуг (туристический портал «Турпром»: <http://www.tourprom.ru/> и др.) и охарактеризуем возможности их развития в Новосибирской области (табл. 2). В данной таблице рассмотрены наиболее вероятные виды туруслуг, которые уже зарождаются в отдельных районах Новосибирской области, по ним имеется некоторый положительный опыт или рассматривались перспективы в рамках регионального проекта «Малая Родина» (был организован для студенческой молодежи Новосибирской области службой полномочного представителя президента РФ в 2009 – 2010 гг., и автор принимала в нем участие). Положительными эффектами для экономики НСО от развития рассмотренных видов услуг станут: создание новых рабочих мест, развитие малого предпринимательства, рост ВРП, развитие транспортной и социальной инфраструктуры, повышение комфортности среды проживания населения области и др.

Таблица 2

Перспективные виды туристических услуг в Новосибирской области

Вид туристических услуг	Объекты инвестиций	Возможности спроса
Деловой	Развитие и строительство выставочных и гостиничных комплексов	Конференции, совещания, выставки и т.п.
Детский	Развитие и строительство досуговых, спортивно-оздоровительных, летних и всесезонных баз отдыха	Отдых во время каникул, маршруты «выходного дня», посещение аквапарка
Лечебный	Развитие инфраструктуры средств размещения и досугового сопровождения	Известные во всем мире: НИИТО, клиника им. Мешалкина, МНТК им. Федорова, озеро Карачи, соленые озера и др.
Сельский и ЭКО-туризм	Развитие транспортной инфраструктуры и средств размещения	Повышение интереса к экологии и фермерским продуктам

Событийный	То же	Традиционные исторические, культурные и районные мероприятия
Спортивный	Развитие транспортной инфраструктуры и средств размещения, развитие существующих комплексов	Молодежный, семейный и групповой отдых в горнолыжных комплексах («Горный», Маслянино (Юрманка))
Этнографический	Обустройство музея древнего зодчества под открытым небом в Новосибирском районе и др. исторических зон	Тематический отдых, маршруты «выходного дня», учебные программы вузов и школ (образовательный туризм)

Развитие приведенных в табл. 2 туристических услуг потребует строительства определенных объектов и привлечения инвестиций. Инвестиционные проекты по этим объектам будут иметь коммерческую привлекательность, поскольку кроме непосредственно туристического назначения они будут способствовать развитию территории, ее транспортной, развлекательной и социальной инфраструктуры. Т.е. их можно рассматривать как объекты «двойного назначения», что для инвесторов снижает коммерческие риски. Большая часть объектов может быть реализована крупными инвестиционно-строительными компаниями (девелоперами) Новосибирска, и при наблюдающемся в настоящее время снижении активности на первичном рынке жилья реализация таких инвестиционных проектов позволит повысить загрузку инвестиционно-строительного комплекса региона. Кроме того, подобные инвестиционные проекты могут стать имиджевыми для реализующих их девелоперов.

Например, есть опыт девелопера ГК «Кварсис» по реализации крупного инвестиционного проекта, который уже нашел своих инвесторов – комплекс «Аквामир», который позиционируется как все-сезонный курорт мирового уровня в центре Новосибирска на берегу реки Обь. Название комплекса связывают со строящей его компанией: «Аквामир by Kvarsis». В составе комплекса три очереди: в 2016 году – аквапарк и термы (аквапарк уже введен в октябре), в 2017 году – отель и СПА-клуб, в 2018 году – оздоровительный комплекс и пляж с бассейнами. Этот объект может генерировать собственный поток посетителей в объеме 1,5 млн. человек в год, прежде всего, –

жителей Новосибирска и области, а также гостей из других городов России, и обладает высоким потенциалом туристической привлекательности (один из крупнейших аквапарков планеты, входит в ТОП-4 Европы и в ТОП-10 мира). Реализация данного инвестиционного проекта может стимулировать развитие следующих видов туризма: круглогодичный «тропический (пляжный)» отдых, деловой (комплекс средств размещения и бизнес-услуги для делового сообщества), семейный и детский, спортивно-оздоровительный и др. [8].

Также перспективным может быть направление инвестиций в развитие спортивного туризма. Новосибирская область имеет несколько гористых участков, на которых можно развивать комплекс спортивно-оздоровительных услуг. В качестве положительного примера может служить горнолыжный комплекс «Горный», который открылся десять лет назад в Тогучинском районе НСО. Пока вся инфраструктура – это гостиница, несколько шале, кафе и ресторан рядом с лыжными трассами, сауна и прокат снаряжения. Планируется сделать базу круглогодичной, что потребует строительства новых объектов: конюшни, футбольного поля, теннисного корта. Даже без поддержки местных властей проект комплекса достаточно выгоден для частных инвестиций.

Во времена первого кризиса на рынках недвижимости обсуждалась (на III Открытом Градостроительном Форуме «Город Завтра», март 2009 г.), но пока не доведена до реализации идея проекта Новосибирского автодрома, которую представлял девелопер ГК «Метаприбор». Строительство автодрома могло бы стимулировать развитие спортивного и делового туризма (обучение вождению и гонки по пересеченной местности, испытание авто- мото- средств, дорожных покрытий и т.п.).

Туризм способен оказывать стимулирующее воздействие на многие отрасли экономики страны, такие как: транспорт, связь, строительство, общественное питание, а также на социальную сферу жизнедеятельности общества, способствуя социально-экономическому развитию и повышению качества жизни населения страны. Согласимся с результатами проведенного количественного исследования [9], в котором подтверждается, что по стране в целом увеличение доходов туризма напрямую влияет на увеличение валового внутреннего продукта, а рост платных туристских услуг (1) и

услуг коллективных средств размещения (2) в регионе с высокой степенью корреляции (например, по Новосибирской области – коэффициенты составили, соответственно, $K_1=0,95$ и $K_2=0,94$) влияют на валовой региональный продукт.

Таким образом, развитие туротрасли в нашем регионе поможет в решении проблемы занятости населения, будет содействовать привлечению инвестиций и загрузке инвестиционно-строительного комплекса региона, окажет стимулирующее воздействие на развитие предприятий других отраслей экономики (мультипликативное действие туризма возможно на более, чем 50 отраслей), малого предпринимательства, и, кроме того, приведет к активному использованию объектов культурно-исторического, природного наследия, медицинских центров и географических возможностей Новосибирской области.

Список использованных источников:

1. Индексы физического объема валового регионального продукта в 1998 – 2014 гг. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.10.2016).

2. Инвестиционная стратегия Новосибирской области до 2030 года // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс].

3. Инвестиции в основной капитал по субъектам Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.10.2016).

4. Долгосрочная целевая программа «Развитие туризма в Новосибирской области на 2012 – 2016 годы» [Электронный ресурс]. – URL: <https://rg.ru/2011/11/17/novosib-prog-turizm-reg-dok.html>. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.10.2016).

5. Как будет развиваться внутренний туризм в Новосибирской области [Электронный ресурс]. – URL: http://nsk49.ru/index.php?id=9&no_cache=1&tx_ttnews%5Btt_news%5D=8883&cHash=ef06da0ab1231beabda5524650c1e1fc. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.10.2016).

6. Туризм станет одним из локомотивов российской экономики [Электронный ресурс]. – URL: <http://line.info/turizm/item/53298-turism>. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.10.2016).

7. Орлова А. Инвестиционная непривлекательность [Электронный ресурс]. – URL: <http://expert.ru/siberia/2015/28/investitsionnaya->

neprivlekatel'nost'. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.10.2016).

8. Аквамир Новосибирск [Электронный ресурс]. – URL: <http://akvamirnsk.ru>. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.10.2016).

9. Чернуха Д. С. Влияние туризма на социально-экономические процессы [Электронный ресурс] / Д. С. Чернуха // Молодой ученый. – 2016. – № 5.4. – С. 41–46. – URL: <http://moluch.ru/archive/109/26784/>. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.10.2016).

INCREASING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE NOVOSIBIRSK REGION WITH THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC TOURISM

Professor Tatiana Ivashentseva, Ph.D.

*Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin),
Russia*

Abstract: Discusses the prospects of development of domestic tourism in the Novosibirsk region, the main construction projects requiring attraction of investments and the effects of domestic tourism development for the construction industry and the economy of the Novosibirsk region.

Keywords: investments, investment attractiveness, multiplier effect, tourism, tourist and recreation area.

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Доц., д-р. э. н. Марина Юденко

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

Резюме: В статье исследованы основные проблемы малого предпринимательства в России. Дан анализ факторов, которые мешают развитию малого бизнеса и которые приводят к избыточным издержкам малых предприятий в строительстве. Определено, что в России существует многолетняя проблема – административные барьеры, которые не связаны напрямую с бизнесом, но приводят к значительным платежам.

Ключевые слова: строительство, малый бизнес, административные барьеры, транзакционные издержки.

Актуальность статьи обусловлена проблемами, которые мешают развитию малого предпринимательства в России. О существовании таких проблем много говорят, в том числе на правительственном уровне, обсуждают на общественных форумах, обращает внимание Президент РФ посланиях, но предпринимателям не становится легче вести свой малый бизнес.

Напомним критерии малого бизнеса в 2016 г.:

- численность до 100 человек;
- доля участия в уставном капитале организаций, фондов и фирм, которые не относятся к малому и среднему бизнесу, составляет 49%;
- для малого предприятия годовая выручка не должна превышать 800 тыс. руб.

Ниже приведены правила государственной регистрации в качестве хозяйствующих субъектов, которые определены Федеральным законом № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» и которые определяют несложную процедуру образования юридического лица:

- государственная регистрация осуществляется в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган;

- в регистрирующий орган документы могут быть направлены почтовым отправлением;

- небольшой комплект предоставляемых документов: заявление о государственной регистрации по установленной форме, решение о создании юридического лица в виде протокола, договора, учредительные документы, документ об оплате государственной пошлины (1400 руб).

На первый взгляд, кажется, что отсутствуют проблемы в регистрации бизнеса. Однако сложности уже начинаются на первом этапе, например, в Москве отказывают в регистрации предприятиям, расположенным в жилых помещениях. Для сравнения, 52% предпринимателей Америки, работают из «дома», где они и зарегистрированы.

Рассмотрим показатели, которые свидетельствуют о значимости малого бизнеса в России. Удельный вес малых и средних предприятий и объем, выполняемых ими подрядных работ составляет в среднем 22%. Социальную роль малого бизнеса в строительстве подтверждает тот факт, что на его долю приходится 24% рабочих мест.

Во многих регионах страны приоритетными направлениями деятельности малых и средних предприятий являются:

- строительство жилья;
- производство строительных материалов;
- производство стеклопакетов, пластиковых окон, дверных конструкций;
- производство растворов, смесей (полуфабрикатов).

В настоящее время в строительстве малый бизнес вытеснен в сферу субподрядных работ и специализируется на устройстве внутридомовых сетей, отделочных работ, монтаже кондиционеров, выполнении кровельных и прочих работ. Доля оборота малых предприятий в строительстве составляет 10,4%[1].

Дадим краткую характеристику основных показателей, характеризующих состояния малого бизнеса в строительной сфере (табл.1).

Таблица 1

**Основные показатели состояния малого бизнеса в строительстве
(включая микропредприятия)**

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Число предприятий	182 110	202 579	231 310	241 505	250 362 (12% от общего количества малых предприятий)
Средняя численность работников предприятий, тыс. человек	1397	1581	1613	1582	1567 (13% от численности работников МП)
Оборот предприятий, млрд руб.	2172,8	2200,2	2590,3	2728,8	2740,6

Источник: данные официального сайта Госкомстата РФ[1]

Рассмотрим факторы, которые ограничивают предпринимательскую деятельность малых предприятий в строительстве (табл.2).

Таблица 2

Факторы, ограничивающие производственную деятельность малых строительных предприятий (в % от числа обследованных организаций)[1]

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Неплатежеспособность заказчик	39	34	31	27	26
Высокий уровень налогов	39	51	54	48	43
Недостаток заказов на работы	36	29	25	23	23
Высокая стоимость материалов	28	33	33	25	24
Конкуренция со стороны строительных предприятий	34	36	38	26	30
Высокий процент коммерческого кредита	10	10	10	12	11
Нехватка и изношенность строительных машин и механизмов	4	3	3	2	2
Недостаток квалифицированных кадров	15	18	20	22	20
Погодные условия	12	11	13	11	12

Как видно из табл. 2 наибольшее влияние на развитие малого предпринимательство оказывает высокий уровень налогов. Данный фактор имеет определенную стабильность, но имеет тенденцию к снижению. В России же у малых и средних предприятий налоги составляют до 40% выручки, или более 80% прибыли. Такая неблагоприятная среда – одна из причин того, что в России лишь 3,4% предприятий переживают три года после старта, а в США – 51% новых компаний работает более пяти лет, а 34% – более десяти лет.

На втором месте факторов – конкуренция со стороны других строительных предприятий. Речь идет о недобросовестной конкуренции. Понятно, что конкуренция – это неотъемлемый элемент рынка и без конкуренции не было бы развития строительных организаций. В данном случае речь идет о монополизации рынков через административные ресурсы. Создать такие условия, чтобы вытеснить со строительного рынка «лишние» малые предприятия, и оставить предприятия, которые бы смогли работать без конкуренции, без повышения качества и без проблем выигрывать тендеры. Немаловажный фактор, ограничивающий деятельность малого бизнеса – неплатежеспособность заказчиков.

Причин, ухудшающих условия развития малого бизнеса в строительстве, достаточно много. Доступ к земельным участкам под застройку, получение согласований и разрешений на подключение к инфраструктуре искажают условия конкуренции, влияют на сроки строительства объекта. Часто земельные участки предоставляются не обеспеченные инженерной инфраструктурой, а технические условия являются неподъемными для инвесторов. Отсутствие генеральных планов не позволяет муниципальному образованию системно определить, как он будет развивать территорию, на которой будет осуществляться строительство. Это отражается на количестве заказов на строительные и ремонтные работы, которые выполняют малые предприятия.

Но кроме обозначенных проблем малых предприятий в строительстве, существуют проблемы, связанные с так называемыми административными барьерами.

Административные барьеры, ограничивающие развитие малого предпринимательства

Система административно-правового регулирования в строительстве остается недружественной по отношению к небольшим предприятиям и не учитывает специфику ведения предпринимательской деятельности в рамках малых форм хозяйствования. Издержки бизнеса, связанные с необходимостью выполнения регуляторных требований, постоянно растут. Объем отчетности субъектов предпринимательской деятельности только увеличивается. Президент России в Послании Федеральному Собранию поставил задачу по устранению избыточных и дублирующих функций контрольно-надзорных органов. Для этого, в частности, необходимо инвентаризовать все административные барьеры и объединить все электронные сервисы. От того, насколько эффективно удастся реализовать данную задачу, во многом зависит успешное решение поставленной задачи. Негативное влияние на ведение бизнеса оказывают также частые изменения в законодательстве[2].

В июне 2016 г. проходил Российский форум малого и среднего предпринимательства «Большой спрос на малый бизнес». Были выделены две основные причины, ограничивающие развитие малого и среднего бизнеса: а) административные барьеры, обеспечивающие легализацию коррупционных потоков; б) монополизация рынков через административные ресурсы[2].

Затраты предпринимателей малого бизнеса при вышеобозначенных проблемах носят трансакционный характер. На форуме было озвучено, что стоимость административных барьеров составляет 7% от ВВП в год (5628 млрд руб. или \$125 млрд) Это огромная цифра. Если учесть, что малый и средний бизнес обеспечивают 20% ВВП (около \$400 млрд), то затраты предпринимателей на преодоление административных барьеров составляют 30% от ВВП от деятельности малого и среднего бизнеса.

Рассмотрим более подробно, проблемы, приводящие к такому положению в малом бизнесе, в том числе и строительстве.

1. Административные барьеры, обеспечивающие легализацию коррупционных потоков.

Платежи, вследствие существования таких барьеров, напрямую не связаны с налогами, но являются всё-таки легальными платежами (различные справки, документы, подтверждающие ненужные соответствия). Т.е. речь идет о легальном бизнесе и даже массовой технологии по выдаче справок и подтверждений.

По данной проблеме существует некоторое противостояние между сторонниками введения новых регуляторных мер и теми, кто, наоборот, выступает за ослабление государственного регулирования малого бизнеса. В тяжелые для экономики времена спрос и на те, и на другие решения растет. Представители малого бизнеса жалуются на нехватку средств на получение различных согласований и разрешений. Кризис толкает малый бизнес в тень, при этом отраслевые органы считают, что противостоять этому процессу можно за счет каких-то новых разрешительных процедур. Понятно, что новые процедуры, как правило, лишь увеличивают административную нагрузку на тех, кто еще не находится в тени, и косвенно выталкивают их туда же. На Форуме было озвучено, что за последние 5 лет в Кодекс Российской Федерации «Об административных правонарушениях» было введено около 400 изменений, связанных с новыми видами контроля бизнеса, увеличением штрафов и пр. «Целая армия контролеров по-прежнему мешает работать добросовестному бизнесу»[3].

Для поиска баланса между сторонниками обоих мнений Департаментом государственного регулирования в экономике Министерства экономического развития Российской Федерации запущена процедура оценки регулирующего воздействия. С 1 октября 2015 года заработало правило, суть которого заключается в следующем: вводя новые регуляторные меры, инициатор должен предложить сопоставимую по издержкам отмену каких-то существующих требований. В настоящее время идет проверка данного механизма, и примеры его применения пока отсутствуют. Это технология, к которой прибегало большинство европейских стран в период спада экономической активности, и общепризнано, что она позволяет избежать увеличения административной нагрузки на бизнес[4].

2. Монополизация рынков через административные ресурсы.

Административная монополия возникает вследствие действий государственных органов. С одной стороны, это предоставление отдельным предприятиям исключительного права на выполнение определенного рода деятельности. Конкуренция в этом случае отсутствует, оставшиеся на рынке предприятия получают высокую прибыль в пользу аффилированных лиц.

Какие действия необходимо предпринять государственным органам, чтобы освободить малый бизнес от избыточных затрат, связанных с административными барьерами?

Во-первых, необходимо сформировать единый, целостный механизм администрирования налоговых, таможенных и других фискальных платежей и ликвидировать неэффективный контроль.

Во-вторых, убрать излишние проверки.

В третьих, надо начинать считать государственным органам затраты предпринимателей. На сегодняшний день на один рубль легальной заработной платы работника приходится до 55 -60 копеек налогов.

Список использованных источников:

1.Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

2. Российский форум малого и среднего предпринимательства «Большой спрос на малый бизнес» (15 июня 2016). Режим доступа: <http://smeforum.ru/programm/>.

3. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 03.12.2015 «Послание Президента Российской Федерации». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189898/.

4. Снижение барьеров и максимальная открытость // Минэкономразвития России. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depregulirineconomy/20160405>.

SMALL BUSINESS PROBLEMS IN CONSTRUCTION

*Assoc. Prof., Doctor of Economic Sciences Marina Yudenko
Petersburg State Transport University, Russia*

Abstract: the article examines the main problems of business in Russia. The author analyses the factors that hinder the development of small businesses and that result in excess costs of small enterprises in construction. Determined, that Russia has a long-standing problem of administrative barriers, which are not directly related to business, but result in significant payments.

Keywords: construction, small business, administrative barriers, transaction costs.

ИННОВАЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

*Доц., к. э. н. Надежда Ермошина
ФГБОУ ВО Новосибирский государственный архитектурно-
строительный университет (Сибстрин), Россия*

Резюме: В статье рассматривают вопросы инновационной логистики, как составляющей логистической деятельности в строительстве.

Ключевые слова: инновации, строительство, материально-техническое обеспечение, логистика.

Строительство представляет собой сферу экономики, в которой решаются задачи ввода в действие новых, а также реконструкции, расширения и технической модернизации действующих объектов производственного и непроизводственного назначения. Решая эти социально-экономические задачи, строительство формирует условия для динамичного развития общества и всего национального хозяйства.

Строительство, в отличие от других отраслей экономики имеет свою специфику, связанную с характером конечной продукции, особыми условиями труда, особенностями применяемой техники и технологии, организации, управления и материально-технического обеспечения. Эти особенности можно подразделить на общие, присущие всем строительным организациям независимо от сооружаемых объектов, и частные, характерные для отдельных видов строительства.

Рассматривая общие черты всех видов строительства, необходимо выделить следующие:

- однотипность, неподвижность и территориальную разбросанность строительной продукции, а также временный характер и нестационарность строительного производства, что усложняет координацию деятельности строительных подразделений. После ввода объектов в эксплуатацию строительно-монтажные работы завершаются, и средства производства перемещаются на новую территорию. Если в промышленности продукция в основном имеет подвижный характер, а рабочие места пространственно закреплены, то

в строительстве, напротив, мобильными являются рабочие места, строительные машины и механизмы, а готовая продукция – неподвижной, территориально закрепленной, т.е. используемой по месту ее создания.

Строительный производственный процесс прерывен, но строительную продукцию невозможно накапливать на промежуточных складах. Возникают сложности в одновременном использовании работников в соответствии с их специальностью и квалификацией. До начала строительного-монтажных работ создаются временные производственно-бытовые сооружения, прокладываются инженерные коммуникации, дороги, линии электропередачи и т.д. Большая продолжительность производственного цикла вызывает отвлечение средств из хозяйственного оборота в незавершенное строительство. Эти особенности требуют дополнительных затрат, организационных, и в целом, логистического подхода к управлению строительством.

Большое количество хозяйствующих субъектов, участвующих в создании конечной строительной продукции. В строительстве одновременно могут участвовать несколько строительного-монтажных организаций, возводящих отдельные элементы здания. Строительство тесно взаимодействует со всеми отраслями экономики и создает предпосылки для развития многих сопряженных звеньев национального хозяйства. Кроме предприятий стройиндустрии - это металлургические и машиностроительные заводы, предприятия химической промышленности и деревообработки, транспортные организации и другие структуры. В этой связи повышение хозяйственной устойчивости и развитие строительных организаций имеет огромное значение для целого ряда отечественных товаропроизводителей, а совершенствование методов управления строительством с использованием принципов логистики приобретает первостепенное значение.

Переход к рынку кардинально изменил характер взаимоотношений в строительном комплексе и систему его материально-технического обеспечения. Главной проблемой для поставщиков стало повышение уровня организации сбыта, а для потребителей - логистическая минимизация затрат по приобретению и доставке продукции. На основе расширения хозяйственной свободы и ини-

циативы сегодня формируются крупные предпосылки для оптимизации взаимодействия строительных фирм с заказчиками, инвесторами, предприятиями стройиндустрии, снабженческими организациями и транспортными структурами.

Строительство, как система, воспринимается в первую очередь через материально-техническое обеспечение стройки. Для того чтобы построить любые здания и сооружения, необходимы в нужном количестве строительные материалы, конструкции и изделия, сырье и технологическое оборудование и др., которые предусмотрены проектом на строительномонтажные работы. Процесс организации строительного производства предусматривает четкую поставку этих ресурсов в заданном объеме, указанные сроки и соответствующего качества.

Организация материально-технического обеспечения строительного предприятия зависит от ряда внешних и внутренних факторов. К внешним элементам организации материально-технического обеспечения строительного предприятия мы относим все предприятия и организации, участвующие в материально-техническом обеспечении строительства, но не входящие в организационно-правовую структуру строительного предприятия. Важной составной частью поиска эффективных решений в области материально-технического обеспечения является построение рациональных логистических решений, определение состава и характера деятельности хозяйственных структур, участвующих в движении материального потока. Являясь одним из крупнейших субъектов конечного потребления материальных ресурсов, строительный комплекс в наибольшей степени заинтересован в эффективных формах их приобретения и рациональном использовании. Исследования показали, что основными группами параметров логистических решений, оказывающих влияние на эффективность строительного производства, являются: затраты на приобретение материалов, транспортировку и другие логистические операции; качество поставляемых материалов; - надежность поставок (включая надежность поставщика и перевозчика, соблюдение сроков поставок) [2].

Поиск оптимальных решений применительно к разным видам ресурсов имеет свою специфику. Для материалов, строительных конструкций и деталей первостепенное значение имеет рационали-

зация материальных потоков с целью минимизации связанных с ними затрат, максимизации качества, оптимизации сроков поставок, что предопределяет целесообразность и необходимость применения логистики как эффективного научного инструмента управления формированием и движением материальных потоков.

Сегодня возникла необходимость создания целостной, эффективной системы управления издержками в логистических цепях строительного производства с использованием современных достижений инновационной логистики. Логистические издержки в строительном производстве должны быть ориентированы на повышение эффективности процессов движения материальных потоков и развитие материально-технической базы строительства на всех стадиях производственного цикла.

Использование инновационной логистики на строительных предприятиях требует серьезных преобразований во всех структурных подразделениях строительного комплекса. Логистические издержки в базовом понимании – это затраты, связанные с производством материальных ценностей и оказанием логистических услуг по производству и организации поставок по основным логистическим функциям: материально-техническое снабжение, производство, сбыт, распределение, складирование. Применение инновационной логистики определяет логистические издержки как «издержки, связанные с логистизацией, т.е. создание работоспособных логистических систем для рационального (оптимального) тактического и стратегического управления потоковыми процессами» [1].

Предприятия строительного комплекса выбирают эффективные пути и варианты своего развития. Применение инновационной логистики формирует логистический потенциал, который рассматривает методологические подходы и принципы, выбор форм, методов и объектов логистического управления, оценивая последствия их применения с помощью различных критериев и показателей эффективности.

Применение инновационной логистики улучшит качество материально-технического обеспечения строительных предприятий, запросы потребителей и пользователей строительной продукции и услуг, и позволит снизить совокупные логистические издержки.

Список использованных источников:

1. И.В. Теренина. Инновационная логистика в строительном комплексе России. Ростов н/Д, изд. СКНЦ ВШ, 2006.
2. Никулин Максим Юрьевич. Кластерная модель системы логистики рассредоточенного строительства : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Никулин Максим Юрьевич; [Место защиты: Ин-т исслед. товародвижения и конъюнктуры оптового рынка].- Москва, 2010.- 23 с.

INNOVATION AS A KEY FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF LOGISTICS ACTIVITIES IN CONSTRUCTION

*Assoc. Prof. Nadezhda Ermoshina, Ph.D.
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin),
Russia*

Abstract: The article examines innovative logistics as part of logistics activities in construction.

Keywords: innovation, construction, logistics support, logistics.

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ВОЗДЕЙСТВИЯ НА КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Доц., к. э. н. Елена Шиян

ФГБОУ ВО Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Россия

Резюме: Рассматриваются основные факторы оценки конкурентоспособности строительной продукции, отдельно среди них выделены качество и инновации, показаны положительное влияние и необходимость инноваций в деятельности строительных организаций с целью повышения качества и конкурентоспособности продукции в условиях рынка.

Ключевые слова: инновации, качество, конкурентоспособность, строительная продукция, направления повышения конкурентоспособности продукции, Стратегия инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года.

Конкурентоспособность продукции - это характеристика товара (работы, услуги), отражающая его отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение [1]. Успех продукции может быть обусловлен и такими факторами, как PR и рекламная деятельность предприятия, повышенный или отличительный сервис. Однако это возможно только при приемлемом соотношении цены и качества. Повышение качества продукции, снижение издержек производства, повышение экономичности и уровня обслуживания являются главными направлениями повышения конкурентоспособности товара (работы, услуги). Технический уровень производства, уровень организации производства и управления существенно сказывается на трех перечисленных индикаторах.

Конкурентоспособность продукции - это полнота удовлетворения совокупных требований рынка к продукции, обеспечивающая получение определенной нормы прибыли [2]. Качество продукции выпускаемой предприятием, должно отвечать не только государственным стандартам и техническим условиям, но и превосходить качество продукции конкурентов.

Качество продукции, ее уровень оценивается путем сопоставления показателей товара с лучшими отечественными и зарубежными образцами, а также с изделиями конкурирующих организаций. При этом оценка проводится на основе сравнения основных свойств данной продукции. В плане совершенствования и улучшения качества продукции, планируемые мероприятия подразделяют на [2]:

- создание новых опытных образцов и видов продукции;
- освоение выпуска вновь созданных образцов и видов продукции;
- освоение выпуска известных прогрессивных образцов;
- модернизация выпускаемой продукции;
- повышение качества изготовления выпускаемой продукции (в частности, внедрение бездефектного изготовления, улучшение сортности, расширение ассортимента с повышенным качеством и т.д.);
- внедрение новых прогрессивных стандартов и технических условий;
- мероприятия по снятию с производства устаревшей продукции.

В условиях обострения конкуренции между производителями предприятия должны добиваться удовлетворения потребностей покупателя. Покупатели становятся более требовательны к качеству продукции. Опасно ориентироваться только на средние запросы потребителей; успешные предприятия непрерывно достигают более высокий уровень качества и создают надежные изделия, что и определяет конкурентоспособность их продукции.

Стремление добиться преимуществ в конкурентной борьбе заставляет лидеров рынка предлагать новые модели изделий, обеспечивающие потребителю повышение степени удовлетворения потребности при неизменных или уменьшающихся затратах с его стороны. Процесс совершенствования продукции может в короткие сроки вызвать заметные изменения в параметрах изделия и ускорить жизненный цикл данных товаров, а также резко снизить конкурентоспособность более ранних моделей.

Влияние научно-технического прогресса на конкурентоспособность находит свое выражение и в постоянном совершенствовании применяемых фирмами материалов, технологии, организации про-

изводства и управления. Применение более производительного и дешевого в эксплуатации оборудования позволяет компаниям сокращать издержки производства, а значит и снижения продажных цен при неизменной или увеличивающейся прибыли. Влияние использования новейших открытий и изобретений на уровень конкурентоспособности способны преодолеть протекционистские барьеры системы внешнеторговой защиты национальных товаров и увеличить приток более конкурентоспособных иностранных товаров [3].

На рынке, где движущей силой конкуренции является стимул к нововведениям, непрерывно уменьшается доля некачественной продукции. На основе нововведений можно достигнуть конкурентного преимущества товара путем повышения качества данной продукции (работ, услуг), улучшения свойства реализуемых товаров.

Но при снижении конкуренции могут наблюдаться обратные процессы. Так, ориентация на импортозамещение и введение ограничений на ввоз импорта в страну очень негативно отразился на качестве готовой продукции во многих отраслях экономики. Кроме того, государственная поддержка импортозамещения и ограничение конкуренции со стороны иностранных производителей привела в отдельных случаях к фальсификации страны происхождения товаров и другим нарушениям. Отмечено снижение качества и стимулов к инновационному обновлению производства. Реализация принципов рыночного развития отраслей, ориентированных на производство товаров для населения, а также развитие конкуренции должны привести к росту качества продукции (работ, услуг) отечественного производителя, модернизации и технологическому обновлению производства, инновационному развитию страны.

Таким образом, обеспечение конкурентоспособности товара и дальнейшее повышение его качества требует от предприятия в условиях высокой конкуренции на товарных рынках осуществлять непрерывный поиск и реализацию инноваций. В российской экономике только каждое десятое предприятие является инновационно-активным. Доля производимой ими инновационной продукции составляет менее 5% в общем объеме произведенной ими продукции, что крайне мало в условиях растущей конкуренции со стороны иностранных производителей. В современной экономике инновации -

это достижения не только одного предприятия, а результат совместной деятельности различных организаций, технологического трансфера, многолетнего международного сотрудничества. Поэтому инициирование инновационных процессов в российской экономике необходимо осуществлять на всех этапах инновационного цикла, охватывая всех участников проекта (от разработчиков до производителей и потребителей инновации) [4].

Поддержание и повышение конкурентоспособности промышленности за счет ее технологического переоснащения и подъема наукоемких отраслей производства является актуальной проблемой российской экономики, поэтому возникает острая необходимость в получении предприятиями доступа к передовым технологиям в условиях международного экономического и научно-технического сотрудничества. Современное российское предприятие работает в условиях международной интеграции. Инновационная деятельность современного предприятия должна отходить от модели закрытых инноваций к модели открытых инноваций.

Стимулами к инновационной активности могут стать не только внутренние причины предприятий по обновлению выпускаемой продукции и задействованных технологических процессов, но и внешние стимулы со стороны государства. Предложение новых разработок должно формировать спрос на новые технологии и продукцию со стороны предприятий всех отраслей промышленности. Но пока этот спрос крайне низкий и в стране не принимают что-либо для его стимулирования. Процветающие и устойчивые предприятия, крупные структуры располагают финансовыми возможностями, но не имеют достаточных стимулов к инновационному обновлению производства. Процесс взаимодействия между различными участниками инновационной деятельности разрушен, а низкая инвестиционная активность и отсутствие налоговых стимулов для притока инвестиций в страну усугубляет эту ситуацию [5].

Государственное регулирование инноваций играет огромную роль во многих странах, но упор в реализации инноваций приходится не на финансирование этих проектов из бюджета и внебюджетных фондов, а на косвенное стимулирование инновационного бизнеса и развитие инновационной инфраструктуры. Снижение налоговой нагрузки на реальный сектор экономики и введение налого-

вых льгот в инновационной сфере будет способствовать увеличению вклада российских предприятий в общие расходы на исследования и разработки и станет значительным стимулом к реализации инноваций в производственной сфере.

Формирование и развитие кредитно-финансовой подсистемы инновационной инфраструктуры позволит реализовывать многие инновационные проекты с привлечением не только собственных средств, но и средств различных фондов. Позитивные изменения есть в работе венчурных фондов. В 2006 году в РФ насчитывалось только 52 фонда, а в 2013 году - 155 венчурных фондов, ориентированных преимущественно на поддержку компаний ранних стадий развития. Пока не виден вклад 2500-3000 бизнес-ангелов в нашей стране, ведь за рубежом они доминируют в венчурном финансировании проектов [6].

Развитие в нашей стране венчурной индустрии в последние несколько лет шло опережающими темпами. По оценкам ведущих мировых агентств РФ была признана самым быстрорастущим венчурным рынком Европы в сфере высоких технологий, поднявшись на 4 место по объемам инвестиций (по итогам 2012 года). При этом доля государства в лице РВК снижается и растет приток частного капитала. Но этот источник финансирования инновационных проектов еще очень незначителен, так как есть недостаток его предложения на предпосевной и посевной стадиях; перекос в сторону поддержки стартапов информационно-коммуникационного сектора, а не реального сектора экономики; территориальные особенности [7].

Положительные изменения в инновационной сфере происходят. Россия поднялась на четыре строчки в рейтинге самых инновационных стран Global Innovation Index, составляемом ежегодно агентством Bloomberg. В редакции 2016 г. Россия заняла 12 место, тогда как годом ранее – 14, а два года назад – 18 [8].

С целью инновационного обновления экономики проводится большая работа и на региональном, и на отраслевом уровнях. В частности, в строительстве как фондоформирующей отрасли важно интенсифицировать, обновить производственные процессы и технологии.

В настоящее время строительная отрасль и жилищно-коммунальный комплекс являются базовыми отраслями в экономике

и в совокупности составляют порядка 17 процентов валового внутреннего продукта Российской Федерации. В строительной отрасли Российской Федерации традиционно занято более 10 процентов работоспособного населения страны, такова и доля валового внутреннего продукта, создаваемого архитектурно-строительным комплексом, состояние которого обуславливает технический уровень и качество возводимых объектов, в значительной мере влияет на экономику страны в целом, ее мощь и обороноспособность. Оборот жилищно-коммунального комплекса составляет порядка 7 процентов валового внутреннего продукта Российской Федерации [9].

В Россию массово пришли новые зарубежные технологии и новые зарубежные строительные материалы. Доля собственно российских разработок мала. Производителям строительных материалов проще взяться за производство какого-либо материала по зарубежной технологии, чем работать над созданием своего продукта, отвечающего природно-климатическим и прочим особенностям строительства в России. И предпочтение российские строительные компании отдают тем зарубежным партнерам, которые предлагают самые доступные по цене, срокам, технологии и прочим условиям контракты и лицензионные соглашения. Поэтому технологический трансфер с участием зарубежных компаний делает доступным использование массовых и уже непрогрессивных технологий Запада и не способствует реализации грандиозных инновационных проектов в строительной отрасли [5].

Для решения ключевых проблем строительной отрасли в течение нескольких лет велась большая работа и широко обсуждалась программа инновационного обновления строительного комплекса. К концу 2015 г. принят проект Стратегии инновационного развития строительной отрасли до 2030 года, разработанный Министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти с участием Экспертного совета при Правительстве Российской Федерации, федерального государственного бюджетного учреждения «Российская академия архитектуры и строительных наук», федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный строительный университет»

(координаторами Технологической платформы «Строительство и архитектура»), национальных объединений саморегулируемых организаций в строительной сфере и институтов развития.

Целью Стратегии инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года является формирование условий для инновационного развития отрасли как основы прогресса реального сектора экономики Российской Федерации, обеспечение прав человека на безопасную и комфортную среду жизнедеятельности на основе комплексного понимания задач строительства, градостроительства и архитектуры, парадигмы эффективного управления жизненными циклами объектов строительства и инфраструктуры [9].

Реализация этих и других основных предложений позволит решить проблемы инновационного развития инвестиционно-строительного комплекса и повлияет на темпы модернизации, технологического обновления российской экономики в целом.

Список использованных источников:

1. Грибов В. Экономика предприятия / В. Грибов, В. Грузинов. - Учебное пособие. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 336 с. – URL: http://interservis.info/lib/i6/13_5.html – Загл. с экрана (дата обращения: 20.10.2016).

2. Конкурентоспособность и качество продукции предприятия // [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentosposobnost-predpriyatiya.html> – Загл. с экрана (дата обращения: 20.10.2016).

3. Конкурентоспособность продукции // [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.znaytovar.ru/s/Konkurentosposobnost-produkci.html> – Загл. с экрана (дата обращения: 20.10.2016).

4. Шиян Е.И. Особенности формирования инновационной инфраструктуры рынка в Российской Федерации / Е.И. Шиян // «Инновационное развитие и реализация стратегии формирования экономики знаний в России»: Материалы Всероссийской науч.-практ. Конференции.- Новосибирск: НГАСУ(Сибстрин), 2016. – С. 281-287.

5. Шиян Е. И. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности строительных предприятий / Е.И. Шиян // Строительно предпринимательство и недвижимость: Сб.доклады 30-ти междунар. н.-пр. конф. (Ноябрь 2015 г., Болгария, Варна) – Варна: Наука и экономика, 2015. – С.

357-364.

6. Удальцова Н.Л. Венчурное финансирование инновационной деятельности в России / Н.Л. Удальцова // Инновации. – 2014. – N1. – С. 66-69.

7. Агамирзян И.Р. Актуальные вопросы развития инновационного сектора экономики РФ / И.Р. Агамирзян // Инновации. – 2013. – N12. – С. 27-33.

8. Россия вошла в топ-15 инновационных экономик мира по версии Bloomberg // [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gazeta.ru/business/news/2016/01/19/n_8138879.shtml

– Загл. с экрана (дата обращения: 20.10.2016).

9. Стратегия инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года (проект)/[Электронный ресурс]. - URL: <http://dokipedia.ru/document/5235823//> – Загл. с экрана (дата обращения: 20.10.2016).

INNOVATION AS A FACTOR AFFECTING THE QUALITY AND COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION PRODUCTS

Assoc. Prof. Elena Shiyan, Ph.D.

*Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin),
Russia*

Abstract: The main factors of competitiveness evaluation of construction products, alone among them, highlighted the quality and innovation, showing a positive impact and the need for innovation in the activity of construction companies in order to improve product quality and competitiveness in the marketplace.

Keywords: innovation, quality, competitiveness, building products, ways of increasing competitiveness, innovation development strategy of the Russian Federation, the construction industry until 2030.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ В РОССИИ

*Доц., к. э. н. Александра Лях
ФГБОУ ВПО Новосибирский государственный архитектурно-
строительный университет (Сибстрин), Россия*

Резюме: В статье отражается актуальность реорганизации индустриальных зон, промышленных зданий и сооружений, систематизируются организационно-технические возможности и экономические особенности реализации проектов реорганизации промышленных объектов в России.

Ключевые слова: реорганизация, промышленный объект, городская среда, организационно-экономические возможности.

В современных условиях городской жизнедеятельности облик населенных пунктов меняется. Достаточно многие российские города ранее являлись центрами промышленности, с развитием экономики объектов разных видов промышленности становилось все больше. В настоящее время в силу объективных причин многие крупные промышленные объекты в черте города прекращают свое существование, превращаются в депрессивную застройку, оказывают отрицательное воздействие на облик города, также отмечается незначительный доход бюджетной системы от использования потенциала городских земель.

Приоритетными направлениями в развитии городской среды российских городов становятся общественные пространства, торговые-деловые зоны, транспортная и социальная инфраструктуры. С ростом городов, увеличением темпов жилищного строительства и строительства объектов административно-деловой сферы, с переходом от индустриального к наукоемкому и высокотехнологичному производству возникает необходимость в сокращении площади индустриальных зон. Современная застройка городов подавляет ранее доминирующую промышленную территорию [1; 2].

Также в качестве приоритета ставится экология. Промышленные предприятия, которые внедрены в жилые застройки, имеют достаточно негативное воздействие на них с санитарно-охранной точ-

ки зрения: наблюдается высокий уровень загрязнений среды и, как следствие, заболеваемости населения. Кроме того, в черте города могут находиться экологически вредные производства, которые в случае возникновения техногенных ситуаций негативно повлияют на значительную часть городской территории. Реорганизация территории позволит рационально воспользоваться не востребуемыми промышленными комплексами, однако и при этом могут возникнуть экологические проблемы – очистка от промышленных загрязнений. Экологическое проектирование должно способствовать восстановлению ландшафтов после различных типов промышленности [2].

Видится необходимость применения комплексного подхода при реорганизации промышленных территорий – требуется социализация пространства, разработка элементов инфраструктуры упорядочивающих новые для города виды деятельности, развитие промышленности, забота об экологии. Ожидаемые последствия – повышение инвестиционной привлекательности территории и приток инвестиций, в том числе и для масштабной реорганизации индустриальных зон.

В настоящее время ведется активная дискуссия о путях трансформации индустриальных зон в условиях общей реструктуризации экономики и городской среды крупнейших городов. Очевидно, что назрела необходимость массовой реорганизации, интенсификации использования и перепрофилирования индустриальных зон российских городов с учетом зарубежного и отечественного опыта. Современный подход при разработке проектов новой территориальной планировки выражается в реорганизации городов по кластерному принципу, планировании новых «точек роста», возникающих в процессе инвестиционной активности разных видов бизнеса [1; 3].

Спецификой российской практики градостроительства и развития городских территорий в настоящее время является пересмотр городских территорий, сформировавшихся в условиях административной экономики, и их адаптация к рыночным условиям хозяйствования. Данное адаптивное развитие реализуется в рамках политики реиндустриализации экономики. Политика реиндустриализации складывается из организационно-экономических возможностей и особенностей реорганизации конкретных промышленных объек-

тов. В России, как и за рубежом, применяются разные подходы к реиндустриализации экономики, реорганизации городских и региональных территорий, крупных промышленных объектов. Так, природно-климатические, исторические, экономические, геополитические и другие предпосылки определили свои особенные черты реиндустриализации и реорганизации в городах центральной части страны (Москва, Санкт-Петербург), Урала (Екатеринбург, Челябинск) и Сибири (Новосибирск, Кемерово, Тюмень), и др.

Общая практика реорганизации промышленных объектов в России сводится к нескольким вариантам (концепциям) с организационно-технической точки зрения [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9].

1. *Ликвидация промышленного объекта*, то есть полный снос существующего объекта, не представляющего значимости для города, общества, бизнеса. В последующем использование территории производится в других целях, таким образом, происходит рефункционализация промышленных зон в целом.

2. *Перенос промышленного предприятия* из центра города и зон жилой застройки на новые территории, как правило, окраины города. Такой вариант предусматривает формирование новых индустриальных зон. В российской практике существуют определенные трудности перемещения промышленных предприятий: заниматься комплексной застройкой новых промышленных территорий могут только большие девелоперские компании, число которых ограничено, кроме того, бывает сложно достичь договоренности с многочисленными собственниками объектов, которые расположены в существующих промзонах.

3. *Совершенствование промышленных объектов* с целью повышения эффективности производства, применения новых технологий производства. Совершенствование, как правило, осуществляется посредством реконструкции или модернизации промышленных объектов. К основным работам, проводимым в рамках реконструкции промышленных объектов относят: строительные работы, изменяющие первоначальную планировку (пристройки, надстройки, изменение или усиление несущих конструкций внутри объекта); добавление или полная замена коммуникаций (электроснабжение, водоснабжение, водоотведение, теплоснабжение, газификация, вентиляция и т.п.); переоборудование помещений под специфику дея-

тельности предприятия или на усмотрение собственника промышленного объекта.

4. *Музеефикация или мемориализация промышленных объектов и приграничных территорий.* Музеефикация или мемориализация индустриального наследия предусматривает создание музея на месте исторического функционирования промышленного объекта или перенос памятников с целью их сохранения. В России имеется опыт создания музеев на базе промышленных зданий и сооружений: исторических заводов, плотин и электростанций, верфей, железнодорожных, портовых и иных транспортных сооружений, мест добычи полезных ископаемых, объектов коммунальной сферы. Такой опыт реорганизации промышленных объектов является уникальным. В качестве примера можно привести следующие проекты. В г. Кемерово открыт музей-заповедник «Красная Горка» на территории бывшего угольного рудника – уникального комплекса памятников горнопромышленного и историко-культурного наследия, находящегося в своей естественной ландшафтной среде. Памятники составляют единый сюжетно-тематический комплекс, связанный с развитием угольной промышленности Кузбасса. В г. Санкт-Петербурге после реконструкции водонапорной башни на территории предприятия «Водоканал» открыт музей воды. Это опыт возрождения старых промышленных зданий, утративших свое былое назначение. Экспонаты, макеты, инсталляции, мультимедийные экспозиции музейного комплекса «Вселенная Воды» рассказывают об истории, современном состоянии и перспективах водоснабжения и водоотведения города, использовании воды в быту, состоянии водных ресурсов.

5. *Артосмысление промышленных объектов.* Данный вид реорганизации представляет собой своеобразную рефункционализацию (перепрофилирование) зданий и сооружений в случаях, когда производственные здания являются памятниками архитектуры и охраняются государством. Наиболее распространенные случаи установление следующих новых функций:

- спортивно-оздоровительная: использование внутреннего пространства для занятий активными всепогодными видами спорта;
- музейно-выставочная: организация экспозиции по выбранному музейному направлению и дополнительной зоны для временных выставок;

– учебно-образовательная: приспособление внутреннего пространства для проведения учебных мероприятий (семинаров, тренингов, курсов), расширение и развитие материально-технической базы образовательных учреждений;

– общественно-деловая: приспособление внутреннего пространства для проведения конференций, конгрессов и других общественно-деловых мероприятий.

Наиболее известные российские проекты: винный комбинат в Москве, превращенный в центр современного искусства «Винзавод»; Лофт-проект «Этажи» в Санкт-Петербурге (многофункциональное арт-пространство, созданное на базе здания бывшего хлебного завода); Музей современного искусства «Гараж», (г.Москва); многофункциональный арт-кластер «Красный Октябрь», созданный на территории московской кондитерской фабрики; самый высокий арт-объект – культурно-выставочный центр, организованный на территории бывшей текстильной фабрики «Красное знамя» (г. Санкт-Петербург).

6. *Виртуализация промышленных объектов* представляет собой способ демонстрации объектов промышленного наследия в условиях невозможности их сохранения для производственных функций. В данном случае возможно их использование в виртуальном пространстве. Физическое пространство промышленных зданий и сооружений используется для создания художественных продуктов, медиапродуктов и т.п. Промышленные объекты становятся павильонами и зонами для решения задач кинопроизводства, создания дополнительных условий для расширения киноиндустрии, повышению продуктивности и качества съемочного процесса.

Возможно и другое использование. Индустриальные сооружения обладают довольно большой площадью, которую можно насытить визуальным контентом благодаря проекционным технологиям. Так, в 2005г. коммуникационная группа «Media Arts» совместно с Фондом поддержки экономического развития стран СНГ организовала в Москве уникальное общественное и культурное мероприятие – Пасхальную световую проекцию на внешние стены храма Христа Спасителя. С помощью технологий средового проецирования на фасады промышленных зданий возможно развитие наружной рекламы, просветительских проектов, коммерческих и шоупространств как

альтернативы традиционным областям развлекательной индустрии.

Обобщая организационно-технические возможности и особенности реорганизации промышленных объектов нужно отметить, что универсального способа реорганизации или рефункционализации для всего индустриального наследия, даже в пределах одного города, не существует. Каждый объект требует индивидуального подхода, изучения и последующего поиска или выбора решения. Любое организационно-техническое решение потребует оценки экономической целесообразности реализации проектов реорганизации и обоснования их финансирования.

С экономической точки зрения проекты по реорганизации промышленных зон и объектов, расположенных в центральной части городов, перспективны. Расположение таких территорий определяет их инвестиционную привлекательность: в наличии близость и высокая плотность объектов социальной и культурной инфраструктуры, ресурсы инженерно-технической инфраструктуры, развитая транспортная сеть. Пространства промышленных зон являются потенциалом для обустройства общественных зон, улучшения качества городской территории и транспортного обслуживания.

Однако, в каждом городе и регионе существует своя специфика, определяющая направления реиндустриализации с административной точки зрения, а также возможности по финансированию программы. В текущей экономической ситуации города и регионы обладают ограниченными ресурсами, особенно для самостоятельного финансирования крупных инфраструктурных проектов. Здесь в полной мере должна реализоваться модель государственно-частного партнерства. Должна быть местная территориальная инициатива, поддержка федерального центра, привлечение всех заинтересованных партнеров и инвесторов. Фактически получается сплав из девелоперов, промышленных и финансовых партнеров, а также государственных структур [10].

В результате реиндустриализации экономики и реорганизации промышленных объектов ожидается: техническое перевооружение действующих производств; повышение технологического уровня производств на территории области; снижение зависимости от импорта иностранной продукции; появление новых высокотехнологичных отраслей; повышение инвестиционной привлекательности

городов и регионов; привлечение квалифицированных специалистов для развития высокотехнологичных секторов экономики; повышение производительности труда и фондоотдачи на предприятиях; ускорение темпов роста валового регионального продукта; рост налоговой базы и бюджетной обеспеченности; создание новых рабочих мест; увеличение реальных доходов и повышение качества жизни населения.

Обобщая вышесказанное, можно заключить, что для крупных российских городов актуальны проекты реорганизации промышленных зон и отдельных промышленных объектов, особенно тех, которые находятся в центральных районах городов. Развитие городских территорий посредством реорганизации объектов с сохранением промышленной функции, либо частичной или полной рефункционализацией промышленных объектов должно быть ориентировано на максимально эффективное использование возможностей территории, обеспечение ее устойчивого развития, развитие социально-экономического потенциала. Реорганизация промышленных территорий как способ градостроительного развития в условиях урбанизации должна отвечать долговременным интересам жителей города в использовании территории города для общего блага, способствовать привлекательности города для инвестиционной и предпринимательской деятельности, обеспечивать многообразие и свободу этой деятельности в рамках современной градостроительной стратегии mixed-use (повышение функционального и объемно-пространственного разнообразия территорий).

Список использованных источников:

1. Лях А.Ф. Реорганизация территорий как способ градостроительного развития в условиях урбанизации / А.Ф. Лях // Строительно предпринимательство и недвижимость собственност : сборник с доклады от 30-та юбилейна международна научно-практическа конференция, ноември 2015 г. ; Икономически университет. – Варна : Наука и икономика, 2015. – С. 365-376.

2. Таразанова Ю.Е. Прошлое, настоящее и будущее «заброшенных» промышленных территорий в современном городе / Ю.Е. Таразанова <http://www.scienceforum.ru/2016/2141/23140>. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

3. Заусаев С. Жизнь требует разработки иных процедур принятия градостроительных решений / С. Заусаев [Электронный ресурс]. – Режим

доступа : <http://www.vseon.com/themes/mnenie-eksperta/item/958.html>. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

4. Андреев М. Реновация промышленных территорий и объектов / М. Андреев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://archgrafika.ru/publ/bez_kategorij/bez_kategorij/renovacija_promyshlennykh_territoriy_i_obektov/12-1-0-69. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

5. Город-сад в промзоне [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tway.ru/news/49832/>. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

6. Реорганизация промышленных территорий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://digm.ru/reorganizaciya-promyshlennyh-territoriy.html>. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

7. Мастеница Е.Н. Музеефикация промышленного наследия: опыт и перспективы / Е.Н. Мастеница Е.Н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bvahan.com/museologypro/muzeevedenie.asp?li2=13&c_text=124. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

8. К проблеме переосмысления индустриального наследия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://archvuz.ru/2010_22/50. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

9. Реконструкция промышленных объектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.prof-stroy.ru/rekonstruk-prom-ob.php>. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

10. Реиндустриализация Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://club-rf.ru/54/theme/441>. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2016).

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC CAPABILITIES AND FEATURES OF THE REORGANIZATION OF INDUSTRIAL FACILITIES IN RUSSIA

Assoc. Prof. Alexandra Lyakh, Ph.D.

*Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin),
Russia*

Abstract: The article reflects the relevance of the reorganization of industrial zones, industrial buildings and constructions, organizational technical capabilities and economic features of implementation of projects of reorganization of industrial facilities in Russia are systematized.

Keywords: reorganization, industrial facility, urban environment, organizational and economic capabilities.

ИЗСЛЕДВАНЕ НА ЗАВИСИМОСТИ МЕЖДУ ПРОДАЖБИТЕ НА КОНКРЕТЕН СТРОИТЕЛЕН МАТЕРИАЛ ОТ КОНКУРЕНТНИ ФИРМИ

Доц. д-р Росен Николаев
Икономически университет – Варна

Резюме: Изследва се зависимостта на продажбите на еднотипни строителни материали от конкуриращи се фирми. Чрез метода на най-малките квадрати, се извежда функция на продажбите на всяка фирма в зависимост от цените, на които се продават материалите. Показан е начин за постигане на равен пазарен дял за всяка конкурентна фирма.

Ключови думи: Метод на най-малките квадрати, конкуренция.

При съвременните пазарни условия в режим на постоянна конкуренция, една от основните задачи, която си поставя всяка фирма, е да има максимално възможен пазарен дял. Факторите които влияят на това са много и са както количествени така и качествени. Такива например са качеството на продукта, цената, използваните маркетингови похвати, иновациите, опаковката, наблюденията върху действията на конкуренцията и редица други.

Един от основните фактори, които определят търсенето на даден продукт е цената му, както и цените, на които той се предлага от конкурентните фирми.

Предполага се, че количеството на продажбите на коя да е фирма зависи не само от цената, на която тя продава, но и от цените, на които продават конкурентите. В настоящия доклад се прави опит за изследване на тези зависимости и на тази основа се цели да се оцени пазарният дял на всяка от фирмите за определен период от време.

Икономико-математическата формализация на този проблем е следната.

Нека m фирми, в условия на конкуренция продават един и същ строителен материал A . Цената, на която фирма i ($i = 1 \div m$) предлага материала е p_i . Нека за даден период от време T продажните количества, които осъществява i -тата фирма са q_i . Ясно е, че про-

дажбите на всяка фирма ще зависят както от нейната цена, така и от цените на които го предлагат и другите конкурентни фирми. Така получаваме, че q_i е функция на p_j ($i=1 \div m$, $j=1 \div m$), т.е.

$$q_i = q_i(p_1, p_2, \dots, p_m), \quad i=1 \div m.$$

Основната цел, която е поставена в този доклад е след конструиране на подходящи функционални зависимости на q_i от p_1, p_2, \dots, p_m ($i=1 \div m$) да се намерят такива стойности на p_i ($i=1 \div m$), при които всички фирми имат приблизително еднакъв пазарен дял.

За осъществяване на тази цел се прави опит да се решат следните задачи:

1. На основата на конкретни данни за p_j и q_i ($i=1 \div m$, $j=1 \div m$), чрез метода на най-малките квадрати да се изведат максимално достоверни зависимости $q_i = q_i(p_1, p_2, \dots, p_m)$, ($i=1 \div m$).

2. Да се предложи методика за получаване количествени връзки между всички цени p_j ($j=1 \div m$), при които фирмите имат относително еднакъв дял на пазара на потребление на конкретния продукт.

3. На базата на конкретен пример да се апробират получените теоретични резултати.

В настоящия доклад се приема ограничението, че зависимостта на q_i ($i=1 \div m$) е линейна спрямо p_j ($j=1 \div m$), т.е. за всяко $i=1 \div m$:

$$q_i = a_{i1}p_1 + a_{i2}p_2 + \dots + a_{im}p_m + a_{i0}$$

или

$$q_i = \sum_{j=1}^m a_{ij}p_j + a_{i0}, \quad i=1 \div m.$$

Нека за n различни момента t_1, t_2, \dots, t_n през целия период T има данни за $\overline{p_j^k}$ и $\overline{q_i^k}$ ($i=1 \div m$, $j=1 \div m$, $k=1 \div n$) са (Табл. 1).

Таблица 1

Данни за p_j^k и q_i^k ($i=1 \div m$, $j=1 \div m$, $k=1 \div n$) за цените и продажбите на всяка от m -те фирми за n -те момента през целия период.

t_k	p_1^k	p_2^k	...	p_m^k	q_1^k	q_2^k	...	q_m^k
t_1	p_1^1	p_2^1	...	p_m^1	q_1^1	q_2^1	...	q_m^1
t_2	p_1^2	p_2^2	...	p_m^2	q_1^2	q_2^2	...	q_m^2
...
t_n	p_1^n	p_2^n	...	p_m^n	q_1^n	q_2^n	...	q_m^n

Нека се разглежда конкретна фирма i_0 (i_0 е естествено число от множеството $\{1, 2, \dots, m\}$).

Линейният модел, който търсим е от вида:

$$q_{i_0} = a_{i_0,1}p_1 + a_{i_0,2}p_2 + \dots + a_{i_0,m}p_m + a_{i_0,0}.$$

$q_{i_0}^k = a_{i_0,1}\overline{p_1^k} + a_{i_0,2}\overline{p_2^k} + \dots + a_{i_0,m}\overline{p_m^k} + a_{i_0,0}$ е стойността на $q_{i_0}^k$ от модела, който се търси, а действителната стойност в момента t_k ($k=1 \div n$) е $\overline{q_{i_0}^k}$, която се различава от тази, получена от теоретичния модел. Допуснатата грешка е $q_{i_0}^k - \overline{q_{i_0}^k}$, което е в сила за всяко $k=1 \div n$.

Според метода на най-малките квадрати трябва да се търсят такива стойности на коефициентите в модела $a_{i_0,1}, a_{i_0,2}, a_{i_0,m}, a_{i_0,0}$, че сумата от квадратите на отклоненията да е най-малка, т.е.

$$\sum_{k=1}^n (q_{i_0}^k - \overline{q_{i_0}^k})^2 \rightarrow \min.$$

Така се получава следната оптимизационна задача:

$$\begin{aligned} \min : S(a_{i_0,1}, a_{i_0,2}, a_{i_0,m}, a_{i_0,0}) = \\ = \min : \sum_{k=1}^n [a_{i_0,1}\overline{p_1^k} + a_{i_0,2}\overline{p_2^k} + \dots + a_{i_0,m}\overline{p_m^k} + a_{i_0,0} - \overline{q_{i_0}^k}]^2. \end{aligned}$$

Според алгоритъма на метода на най-малките квадрати трябва да бъде решена системата от $m+1$ линейни уравнения с $m+1$ неизвестни, която се получава от приравняване на нула на частните про-

изводни на целевата функция спрямо неизвестните $a_{i_0,j}$ ($j = 0, 1, 2, \dots, m$), т.е.

$$\begin{cases} 2 \cdot \sum_{k=1}^n \left(a_{i_0,1} \overline{p_1^k} + a_{i_0,2} \overline{p_2^k} + \dots + a_{i_0,m} \overline{p_m^k} + a_{i_0,0} - \overline{q_{i_0}^k} \right) \overline{p_1^k} = 0 \\ 2 \cdot \sum_{k=1}^n \left(a_{i_0,1} \overline{p_1^k} + a_{i_0,2} \overline{p_2^k} + \dots + a_{i_0,m} \overline{p_m^k} + a_{i_0,0} - \overline{q_{i_0}^k} \right) \overline{p_2^k} = 0 \\ \dots \dots \dots \\ 2 \cdot \sum_{k=1}^n \left(a_{i_0,1} \overline{p_1^k} + a_{i_0,2} \overline{p_2^k} + \dots + a_{i_0,m} \overline{p_m^k} + a_{i_0,0} - \overline{q_{i_0}^k} \right) 1 = 0. \end{cases}$$

Оттук се получава следната система:

$$\begin{cases} \left(\sum_{k=1}^n \overline{p_1^k}^2 \right) a_{i_0,1} + \left(\sum_{k=1}^n \overline{p_1^k p_2^k} \right) a_{i_0,2} + \dots + \left(\sum_{k=1}^n \overline{p_1^k p_m^k} \right) a_{i_0,m} + \left(\sum_{k=1}^n \overline{p_1^k} \right) a_{i_0,0} = \sum_{k=1}^n \overline{p_1^k q_{i_0}^k} \\ \sum_{k=1}^n \overline{(p_1^k p_2^k)}^2 a_{i_0,1} + \left(\sum_{k=1}^n \overline{(p_2^k)}^2 \right) a_{i_0,2} + \dots + \left(\sum_{k=1}^n \overline{p_m^k p_2^k} \right) a_{i_0,m} + \left(\sum_{k=1}^n \overline{p_2^k} \right) a_{i_0,0} = \sum_{k=1}^n \overline{p_2^k q_{i_0}^k} \\ \dots \dots \dots \\ \left(\sum_{k=1}^n \overline{p_1^k} \right) a_{i_0,1} + \left(\sum_{k=1}^n \overline{p_2^k} \right) a_{i_0,2} + \dots + \left(\sum_{k=1}^n \overline{p_m^k} \right) a_{i_0,m} + n \cdot a_{i_0,0} = \sum_{k=1}^n \overline{q_{i_0}^k}. \end{cases}$$

След решаване на тази система се определят коефициентите $a_{i_0,j}$ ($j = 0, 1, 2, \dots, m$), откъдето се получава зависимостта

$$q_{i_0} = a_{i_0,1} p_1 + a_{i_0,2} p_2 + \dots + a_{i_0,m} p_m + a_{i_0,0}.$$

За всички фирми i ($i = 1 \div m$) се получават m функционални зависимости:

$$q_i = \sum_{j=1}^m a_{ij} p_j + a_{i_0,0}, \quad i = 1 \div m.$$

Във всяка от тези зависимости има съответна грешка (разминаване на теоретичните от действителните резултати), но тя е възможно най-малка, изхождайки от метода, който се използва. Поради тези грешки говорим не за еднакъв, а относително (или приблизително) равен пазарен дял.

За определяне на зависимостите между цените p_j ($j = 1 \div m$), при които се получава това приблизително равновесие трябва да се

приравнят потребленията на продукта между всеки две фирми, т.е.

$$q_1(p_1, \dots, p_m) = q_2(p_1, \dots, p_m) = \dots = q_m(p_1, \dots, p_m),$$

или в съкратен вид

$$q_i(p_1, \dots, p_m) = q_{i+1}(p_1, \dots, p_m), \quad (i = 1 \div m - 1),$$

откъдето

$$\sum_{j=1}^m a_{ij} p_j + a_{i0} = \sum_{j=1}^m a_{i+1j} p_j + a_{i+10}, \quad (i = 1 \div m - 1),$$

като се получава система от $m - 1$ линейни уравнения с m неизвестни:

$$\sum_{j=1}^m (a_{ij} - a_{i+1j}) p_j = a_{i+10} - a_{i0}, \quad (i = 1 \div m - 1),$$

която е неопределена с поне една степен на свобода.

От практическа гледна точка това означава, че след решаване на тази система някои от цените p_i ($i = 1 \div m$) остава като параметър p , който може да се изменя в интервала $(0, M]$, където M е максимално допустимата цена на продукта A на пазара. Нека това е цената на фирмата l (l е някое конкретно число сред $1, 2, 3, \dots, m$). Тогава цените на всички други фирми ще бъдат функция на p_l , т.е.

$$p_i = p_i(p_l), \quad i = 1, 2, \dots, l-1, l+1, \dots, m \text{ и } p_l \in (0, M].$$

Ако фирмата l е определяща за формиране на цените на останалите, то при конкретна цена p_l^* при изчисляване на цените на останалите фирми по формулата $p_i = p_i(p_l^*)$ ще има приблизително равновесие относно продажбите на пазара между всички фирми.

В следващото изложение предложеният теоретичен модел ще бъде апробиран с конкретен пример.

Две фирми F_1 и F_2 предлагат теракотни плочи от един и същи вид. Нека данните за цените и действителните продажби на двете фирми за предходните дванадесет месеца са следните (табл. 2):

Таблица 2

Данни за цените (на m^2) и продажбите на теракот (m^2) на фирмите F_1 и F_2 за последните 12 месеца (осреднени стойности за месец).

k	p_1^k	p_2^k	q_1^k	q_2^k
1	20	18	300	320
2	22	20	290	318
3	21	20	310	315
4	20	19	305	317
5	19	19	310	318
6	18	17	315	318
7	20	20	313	315
8	20	19	310	322
9	21	20	308	318
10	22	21	305	311
11	21	20	308	313
12	20	18	310	318

Търсят се линейни зависимости от вида

$$q_1 = a_{11}p_1 + a_{12}p_2 + a_{10}$$

$$q_2 = a_{21}p_1 + a_{22}p_2 + a_{20}.$$

За получаване на коефициентите в системата линейни уравнения както за q_1 , така и за q_2 се използват допълнителните изчисления, показани в табл. 3.

Таблица 3

k	p_1^k	p_2^k	q_1^k	q_2^k	$(p_1^k)^2$	$(p_2^k)^2$	$p_1^k p_2^k$	$p_1^k q_1^k$	$p_2^k q_1^k$	$p_1^k q_2^k$	$p_2^k q_2^k$
1	20	18	300	320	400	324	360	6000	5400	6400	5760
2	22	20	290	318	484	400	440	6380	5800	6996	6360
3	21	20	310	315	441	400	420	6510	6200	6615	6300
4	20	19	305	317	400	361	380	6100	5795	6340	6023
5	19	19	310	318	361	361	361	5890	5890	6042	6042
6	18	17	315	318	324	289	306	5670	5355	5724	5406
7	20	20	313	315	400	400	400	6260	6260	6300	6300
8	20	19	310	322	400	361	380	6200	5890	6440	6118
9	21	20	308	318	441	400	420	6468	6160	6678	6360

10	22	21	305	311	484	441	462	6710	6405	6842	6531
11	21	20	308	313	441	400	420	6468	6160	6573	6260
12	20	18	310	318	400	324	360	6200	5580	6360	5724
Σ	244	231	3684	3803	4976	4461	4709	74856	70895	77310	73184

Така за намиране на коефициентите в q_1 и q_2 следва да бъдат решени следните две системи:

$$\begin{cases} 4976a_{11} + 4709a_{12} + 244a_{13} = 75226 \\ 4709a_{11} + 4461a_{12} + 231a_{13} = 71281 \\ 244a_{11} + 231a_{12} + 12a_{13} = 3703, \\ 4976a_{21} + 4709a_{23} + 244a_{23} = 77529 \\ 4709a_{21} + 4461a_{22} + 231a_{23} = 73419 \\ 244a_{21} + 231a_{22} + 12a_{23} = 3815. \end{cases}$$

След решаването им се получава:

$$\begin{aligned} a_{11} &= -7,34; \quad a_{12} = 4,64; \quad a_{13} = 366,97 \\ a_{21} &= 0,51; \quad a_{22} = -2,1; \quad a_{23} = 346,89, \end{aligned}$$

или търсените модели имат вида:

$$\begin{aligned} q_1 &= -7,34p_1 + 4,64p_2 + 366,97 \\ q_2 &= 0,51p_1 - 2,1p_2 + 346,89. \end{aligned}$$

Те изразяват приблизителните продажби на теракот в зависимост от цените на тази стока на всяка от двете фирми средно на месец.

Изхождайки от целта, която е поставена, а именно получаване на приблизително еднакъв пазарен дял на двете фирми, трябва да се приравнят q_1 и q_2 , т.е.

$$-7,34p_1 + 4,64p_2 + 366,97 = 0,51p_1 - 2,1p_2 + 346,89.$$

Като се имат предвид данните в табл. 2 може да се заключи, че втората фирма е решаваща на пазара.

От последното уравнение се намира зависимостта на p_1 от p_2 :

$$-7,85p_1 + 6,74p_2 + 20,08 = 0,$$

или

$$p_1 = \frac{6,74}{7,85} p_2 + \frac{20,08}{7,85},$$

откъдето се получава

$$p_1 \approx 0,86 p_2 + 2,56.$$

При конкретна цена на водещата фирма (F_2) може да бъде изчислена приблизителната цена на F_1 . Нека например следващия месец цената на квадратен метър на която продава фирмата F_2 е $p_2 = 20$ лв. Тогава стратегията на F_1 , за да поддържа приблизително същите продажби като F_2 на пазара G ще бъде да определи цена:

$$p_1 \approx 0,86 \cdot 20 + 2,56 = 19,76 \text{ лв.}$$

За да се провери какви ще бъдат приблизителните продажби на двете фирми ще заместим $p_1 = 19,76$ и $p_2 = 20$ лв. в получените теоретични модели за q_1 и q_2 .

$$q_1 \approx -7,34 \cdot 19,76 + 4,64 \cdot 20 + 366,97 = 314,7 \text{ м}^2$$

$$q_2 \approx 0,51 \cdot 19,76 - 2,1 \cdot 20 + 346,89 = 315 \text{ м}^2,$$

което доказва хипотезата.

В заключение може да се отбележи, че тези теоретични разработки и най-вече тяхното практическо приложение биха имали много по-голяма стойност, ако те бъдат доразвити, изхождайки от следните съображения:

1. Могат да бъдат търсени и други функционални зависимости, а не само линейни. Така например по коефициента на детерминация може да бъде определен най-добрият модел за всяко $q_i(p_1, p_2, \dots, p_m)$, ($i = 1 \div m$).

2. Приблизително еднаквият пазарен дял не е единствения критерий за изразяване на зависимости между $q_i(p_1, p_2, \dots, p_m)$, ($i = 1 \div m$). Може да се търси например сумарния пазарен дял на някои от фирмите да бъде в определено съотношение спрямо дела на конкретна/конкретни фирма/фирми или някои други зависимости.

3. По отношение на даден продукт на пазара тук е отчетен единствено факторът цена на продукта. Разбира се има и други както количествени, така и качествени фактори, които могат да бъдат

отчетени, вследствие на което да бъдат получени по-сложни икономико-математически модели.

Тези съображения, както разбира се и други могат да бъдат отчетени при задълбочаване изследванията по тази тематика.

RESEARCH ON DEPENDENCES BETWEEN SALE OF SPECIFIC CONSTRUCTION MATERIAL FROM COMPETITIVE COMPANIES

*Assoc. Prof. Rosen Nikolaev, Ph.D.
University of Economics – Varna*

Abstract: Dependence on sales of identical construction materials from competitive companies are investigated. Functions of sales of each company depending on the prices of sold materials are displayed. The method of least squares is used. One way to achieve equal market share of each company is shown.

Keywords: Least squares method, competitive.

ОСОБЕНОСТИ НА СНАБДИТЕЛНИТЕ ВЕРИГИ НА СТРОИТЕЛНИ ПРОДУКТИ

Доц. д-р Танка Милкова
Икономически университет – Варна

Резюме: В съвременната логистична теория производството на всеки продукт се свързва с формиране на негова собствена снабдителна верига. В настоящия доклад, на база изведени специфични особености в дейността на строителния сектор, се представят някои особености в същността и обхвата на снабдителните вериги на строителните продукти.

Ключови думи: снабдителни вериги, строителни продукти.

През 80-те години на миналия век се появява концепцията за Управление на снабдителни вериги (Supply Chain Management), разглеждана като интеграция на всички дейности, свързани със създаването на продуктите и придвижването им до крайния потребител, с цел постигане на устойчиво конкурентно преимущество. Глобализацията на пазарите и развитието на технологиите, формиращи съвременните икономически условия, обосновават стремежа на фирмите към координиране на целите и интегриране на дейностите на всички етапи от движението на материалните и съпътстващите ги потоци. В резултат от тази междуфирмена координация се постигат положителни ефекти, свързани със съкращаване времето за развитие на нови продукти, намаляване на разходите за тяхното производство и реализация, повишаване равнището на удовлетвореност на клиентите и др. Това обяснява интересът на фирмите да се включват в снабдителни вериги или да формират такива. Като следствие от възникването на множество снабдителни вериги и участието на стопанските субекти в тях, редица изследвания сочат, че през последните години на съвременните пазари се наблюдава конкуренция между снабдителни вериги, а не само конкуренция между отделните участници (Благоева и Кехайова, 2009, с. 179; Раковска, 2009, с. 247).

Изхождайки от позицията, че снабдителната верига е продуктово определена, т.е. всеки продукт се характеризира със собствена снабдителна верига, може да се допусне предположението, че ней-

ната структура се определя от конкретния продукт, обект на производство. Предвид различните специфични особености на продуктите, произвеждани в строителния сектор, значително отличаващи го от останалите сектори на икономиката, могат да се търсят и редица особености при формиращите се снабдителни вериги на строителни продукти.

Целта на автора в настоящия доклад е, на база изведени специфични особености в дейността на строителния сектор, да се представят някои особености в същността и обхвата на снабдителните вериги на строителните продукти.

Някои от специфичните особености на строителния продукт, съществено отличаващи го от други продукти и оказващи значително влияние върху формиращите се снабдителни вериги в строителния сектор, могат да бъдат сведени до следните (Генов и Райчев, 2008, с. 33, 34, 85; Йорданова, 2016, с. 82 – 88; Мулкиджанян, 2008, с. 46 – 52; Мулкиджанян, 2007, с. 15 – 22):

1. Строителството е значително сложен и многообразен процес, включващ в себе си не само проектирането, подготвителните работи и производството на строителен продукт, но и многобройни операции, свързани с дизайна, довършителни дейности, продажба и извършване на строителни услуги. Едновременно с това се наблюдава постоянно възникващата на пазара потребност от рационализация на строителните дейности, насочена както към съкращаване продължителността на строителния процес, така и към увеличаване жизнения цикъл на недвижимите обекти, което води до допълнително усложняване на строителния процес.

2. Като правило в строителството отсъства (с изключение на едропанелното жилищно строителство) серийно производство на еднотипни продукти. Наблюдава се промяна в изискванията на потребителите, което налага проектирането на нов тип жилища и предлагане на нов строителен продукт. В резултат на това се наблюдава преориентация на строителните организации към функционално строителство, с оглед задоволяване на все по-нарастващите изисквания на потенциалните клиенти. Това обстоятелство обуславя непрекъснатите изменения на номенклатурата на материално-техническите ресурси за строително-монтажни работи в зависимост от предназначението на строящия се обект.

3. Всеки конкретен строителен обект се характеризира със своята териториална обвързаност, тъй като е прикрепен към определен земен участък. Разпръснатостта на строителните обекти на по-обширна територия изисква и съответна промяна и специфика при организация на доставките на материални ресурси, особено в условията на линейното строителство (железни и шосейни пътища, електропреносни линии, тръбопроводи и др.). Типологичните характеристики на местата на дислокация на строителните обекти, наличието на местни строителни суровини и материали, оказва влияние не само върху технологията на строителното производство, но и води към нарастване на значението на логистичните операции по транспортирането и съхранението на строителните материали, а и следователно към намаление на логистичните разходи. Териториалната локализация на строежите и относително честата смяна на строителните площадки обуславят необходимост от откриване на временни складови помещения, промяна на маршрутите на товаропотоците, постоянно търсене на нови подходи за улесняване технологиите на строителството и снабдяването, търсене на нови доставчици на материално-технически ресурси.

4. Строителството се характеризира с продължителен производствен цикъл, определящ дългосрочния характер на неговото протичане. В редица случаи през този дълъг период от време могат да възникнат изменения в технологията на производство и номенклатурата на материално-техническите ресурси, което да доведе до необходимост от реорганизация на предварително планираните логистични дейности.

5. Наблюдава се специфика на проблемите в предприятията при различните видове строителство. Например, строителството на обекти в жилищно-гражданската сфера се свързва с висока материална поглъщаемост на множество разнообразни материално-технически ресурси. При строителството на промишлени обекти е необходимо да се изгражда специфична структура за извършването на тясно специализирани дейности. При пътното строителство се наблюдава териториална отдалеченост на обектите и необходимост от непрекъснато изменение на местоположението на строителната площадка.

6. Наблюдава се индустриализация на строителното производс-

тво, което се свързва с изменения в материални-веществената структура на ресурсите, доставяни на строителната площадка, като се увеличава относителният дял на готовите конструкции и изделия при намаляване частта на първичните изходни материали (метал, дърво, цимент и др.). Появява се необходимост от рационализиране и подобряване на целесъобразното съчетаване на строителните материали, както и формите и методите за движение на материалните потоци.

7. За разлика от промишлеността и другите отрасли на националното стопанство, в които самите фирми са изцяло отговорни за материалното осигуряване на производството, в строителството това задължение, както и отговорността за неговото изпълнение, може да се възложи на три страни – главния изпълнител, подизпълнителя и инвеститора. При такава система на осигуряване възниква сложната задача за координиране дейността на трите субекта на осигуряване, с цел да се синхронизира постъплението на необходимите материално-технически ресурси на строителната площадка.

8. Като сравнително ограничени се характеризират дейностите в сферата на пласмента на строителните продукти, тъй като те не се опаковат, складираат и транспортират, и обикновено всеки строителен продукт се предоставя от производителя директно на крайния потребител.

Предвид така очертаните специфични характеристики на строителните продукти ще бъде направен опит за представяне на някои особености в същността и обхвата на снабдителните им вериги.

В резултат от проучване на становищата на различни автори (Родников, 2000, с.120; APICS Dictionary, 1995, р.84; Дыбская и др., 2008, с.166; Благоев и др., 2009, с.70; Уотерс, 2003, с.19; Димитров и др., 2010, с. 25 – 30) за понятието снабдителна верига можем да обобщим, че всички те го свързват с движението на материалния поток от източника на суровини до крайния потребител. Не се срещат противоречия и по отношение на необходимостта движението на този поток да се осъществява при оптимални разходи и съобразно потребителското търсене. Наблюдават се различия по отношение на разбиранията на авторите за състава на снабдителната верига, като се очертават следните направления:

- снабдителната верига включва дейности, които се извършват

при движението на материалния поток от източника на суровини до крайния потребител;

- снабдителната верига включва участниците и фирмите (и/или организациите), през които преминава материалният поток при движението си от източника на суровини до крайния потребител.

Очертават се различия в становищата на авторите и по отношение на обекта на изследване в снабдителните вериги, като едни от тях изучават само материалния поток при неговото движение от източника на суровини до крайния потребител, а други добавят и свързаните с него информационни и финансови потоци.

Предвид спецификата на строителния продукт и подчертаната изключителна сложност това производство, и с оглед постигане на желания икономически ефект от изучаването и управлението на снабдителни вериги на този тип продукти, считаме за необходимо в техния състав да се включват както всички организации и участници, през които преминават материалният и съпътстващите го потоци при движението си от първичните доставчици до крайните потребители, така и всички дейности, които се извършват при движението на тези потоци.

Предвид възприетата от нас дефиниция началната точка на снабдителната верига на строителния продукт е мястото, където се добиват суровини, преминава се през всички етапи на преработване и придвижване на материално-техническите ресурси и се достига до точката, в която готовият строителен продуктът се предоставя на крайния потребител. Този сложен процес на движение предполага снабдителната верига на всеки продукт да има определена дължина или хоризонтално измерение. Дължината на снабдителната верига зависи от броя на равнищата или посредниците, през които преминават материалния и съпътстващите го потоци по време на придвижването си от началната до крайната точка. В този смисъл се говори за доставчици и потребители от различни равнища в снабдителната верига.

Участникът, който довежда материалния и съпътстващите го потоци до централната компания в снабдителната верига се нарича доставчик от първо равнище. Доставчикът на доставчика от първо равнище се определя като доставчик от второ равнище за централната компания, доставчикът на доставчика от второ равнище се оп-

ределя като доставчик от трето равнище за централната компания и т.н., докато се достигне до източника на суровини. Изключително сложният и материалоемък процес на производство на строителни продукти предопределя наличието на множество доставчици от различни нива в техните снабдителни вериги.

По аналогичен начин се разграничават и различните нива потребители. Клиентите на централната компания в снабдителната верига се определят като потребители от първо равнище, клиентите на потребителя от първо равнище се разглеждат като потребители от второ равнище и т.н. до достигане до крайните потребители. Характерът на самия строителен продукт предопределя факта, че той приоритетно се предоставя от производителя (централната компания) директно на крайния потребител (например, при пътното строителство или директната продажба на недвижими имоти), като в някои случаи е възможно да са налични потребители от второ равнище.

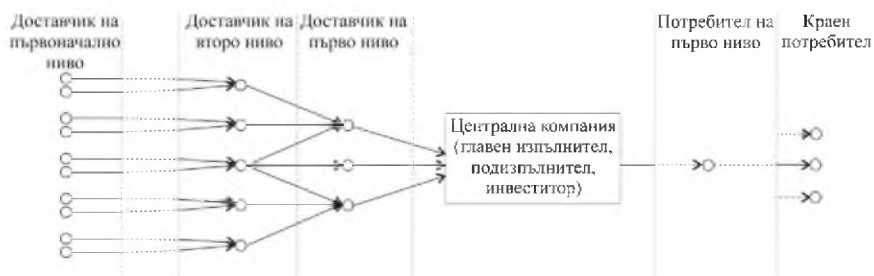
Бихме могли да посочим, че по наше виждане, според своето хоризонтално измерение, снабдителните вериги могат да се характеризират като къси снабдителни вериги (с малко на брой нива на доставчици и потребители) и дълги снабдителни вериги (с много на брой нива на доставчици и потребители). В този контекст снабдителните вериги на строителни продукти могат да се определят като дълги отляво (с много на брой нива на доставчици) и къси отдясно (с малко на брой нива на потребители).

Друга характеристика на снабдителната верига е нейната ширина или вертикално измерение, което се определя от броя на участниците на всяко ниво. Според своето вертикално измерение снабдителните вериги можем да характеризираме като тесни снабдителни вериги (с малко на брой участници на всяко ниво на доставчици и потребители) и широки снабдителни вериги (с много на брой участници на всяко ниво на доставчици и потребители). Снабдителните вериги на строителни продукти могат да се характеризират като широки отляво (с много на брой участници на всяко ниво на доставчици) и тесни отдясно (с малко на брой участници на всяко ниво на потребители).

Като се отчитат едновременно и двете измерения на снабдителните вериги, хоризонтално и вертикално, по наше виждане бихме могли да очертаем снабдителните вериги на строителни продук-

ти като дълги широки снабдителни вериги отляво и къси тесни снабдителни вериги отдясно. Логично е да предположим, че една снабдителна верига е толкова по-сложна, разклонена и по-трудно управляема, колкото по-големи са нейните дължина и ширина.

По отношение на структурата на снабдителната верига се обособяват две становища. Едното се свежда до това, че се наблюдава линейната подреденост във физическата структура на снабдителната верига, а другото акцентира на нейната нелинейна подреденост, която се обяснява с наличието на множество разклонения на всяко ниво и я определя по-скоро като дървовидна. Установено е, че една снабдителна верига, макар и в редки случаи, може да се характеризира с линейна структура, но по-често в практиката се срещат снабдителни вериги с дървовидна структура. Бихме могли да обобщим, че една снабдителна верига ще се характеризира като линейна или нелинейна в зависимост от нейното вертикално измерение. Тесните снабдителни вериги се определят като линейни, а широките снабдителни вериги като дървовидни. Снабдителните вериги на строителни продукти в този смисъл могат да се определят като дървовидни отляво и линейни отдясно. Една примерна детайлна схема на снабдителна верига на строителен продукт е предложена на фиг. 1.



Фиг. 1. Снабдителна верига на строителен продукт

Сложните и скъпоструващи строителни продукти предопределят конфигурирането на сложната и разклонена структура на снабдителни вериги, които следва да бъдат ефективно управлявани с оглед синхронизация на съвкупността от дейности във веригата.

Актуалността и сериозният интерес на науката и практиката към разглежданата концепцията за формиране на снабдителни вери-

ги при управление на материалните и съпътстващите потоци се обяснява с обстоятелството, че тя е неразривно свързана с потенциална възможност за повишаване на положителния ефект от функционирането на фирмата, посредством ограничаване на материалните запаси, намаляване на времето от постъпването на суровините и материалите до предоставянето на готовия продукт на крайния потребител, съпътствани с подобряване обслужването на клиентите до желаните равнища при ниски логистични разходи. Спазването на принципа за оптималност при изпълнението на всички логистични дейности е предпоставка за бързо адаптиране към динамично променящата се външна среда и постигане на желания положителен ефект в снабдителната верига.

Използвани източници:

1. Благоев, Бл. и др. (2009) Стопанска логистика. Варна: Наука и икономика.
2. Благоева, С., Кехайова, М. (2009) Вериги на доставките в българската практика. Годишник на ИУ – Варна, том 80 – 2008, Варна: Наука и икономика.
3. Генов, Г., Райчев, Т. (2008) Логистика в строителството. Варна: Наука и икономика.
4. Димитров, П. и др. (2010) Логистични системи. София: Стопанство.
5. Дыбская, В. В. и др. (2008) Логистика. Интеграция и оптимизация логистических бизнес-процесов в цепях поставок. Москва: Эксмо.
6. Йорданова, В. (2016) Предпоставки за формиране на логистични системи в строителния сектор. Икономиката в променящия се свят: национални, регионални и глобални измерения. Сборник с доклади от международна научна конференция. Том II. Икономически университет – Варна. Варна: Наука и икономика.
7. Мулкиджаян, Р. (2008) Особенности проектирования и развития логистических систем в строительстве. РИСК, бр. 1.
8. Мулкиджаян, Р. (2007) Организационные принципы внедрения логистических систем в строительстве. РИСК, бр. 2.
9. Раковска, М. (2009) Теоретични аспекти на управлението на веригата на доставките. Научни трудове на УНСС, том 2, София: Стопанство.
10. Родников, А. Н. (2000) Логистика. Терминологический словарь. Москва: ИНФРА-М.

11. Уотерс, Д. (2003) Логистика. Управление цепью поставок. Москва: ЮНИТИ.

12. APICS Dictionary (1995) 8th Edition. American Production and Inventory Control Society, Inc. 1995.

CHARACTERISTICS OF SUPPLY CHAINS OF CONSTRUCTION PRODUCTS

*Assoc. Prof. Tanka Milkova, Ph.D.
University of Economics – Varna*

Abstract: In modern logistic theory the manufacture of every product is in connection with forming its own supply chain. In the present paper based on some specific characteristic features in the activity of the construction branch, some characteristics of the essence and the range of the supply chains of construction products are revealed.

Keywords: supply chains, construction products.

СЪСТОЯНИЕ НА ЗЕЛЕНОТО СТРОИТЕЛСТВО

Гл. ас. д-р Катя Антонова
Икономически университет – Варна

Резюме: Дейностите, свързани със зеленото строителство имат различно присъствие на пазара. Към настоящия момент зеленото строителство е по-скоро изключение, отколкото норма, но започва да се налага като стандарт, както в страните по света, така и у нас. Целта на автора в настоящия доклад е да представи състоянието му в някои страни в световен мащаб и да даде препоръки за популяризирането му в България.

Ключови думи: зелено строителство, зелени проекти, зелени дейности.

Строителството играе важна роля за понижаване на използването на енергия в ЕС, както и за намаляване на изменението на климата и приспособяването към последиците от него. Строителните дейности са сред основните причинители на парников ефект, висока консумация на природни ресурси, произвеждане на огромно количество отпадъци и потребление на енергия по време на жизнения цикъл на сградите. В страните членки на Организация за икономическо сътрудничество и развитие застроените площи са отговорни за 25-40% от изразходваната енергия, 30% от използваните първични суровини, 30-40 % от парниковите газове и 30-40 % от генерираните твърди отпадъци.

Целта на автора в настоящия доклад е да представи състоянието на устойчивото строителство в някои страни в световен мащаб и да даде препоръки за популяризирането му в България.

Дейностите, свързани със зеленото строителство имат различно присъствие на пазара. Строителните фирми започват постепенно да го възприемат като необходимо, като от 2008 г. до 2016 г. броят на страните, които се включват в проучване за развитието на зелените дейности се е увеличил. Участие вземат и страни от Европа, които не са членове на Европейския съюз или на Европейската асоциация за свободна търговия, страни от Америка, Азия и Африка. От проучването през 2016 г. (World Green Building Trends, 2016) става ясно, че развиващите се икономики като Бразилия, Индия, Саудитска Арабия и Южна Африка ще бъдат двигатели на зелен растеж в след-

ващите три години, като се предвижда развитието на зеленото строителство да нарасне от два до шест пъти в сравнение със сегашните нива. Резултатите показват, че разширяването на зелените дейности ще продължи и в развитите страни като САЩ, Германия и Великобритания.

Голяма част от респондентите прогнозира, че до 2018 г. повече от 60% от техните проекти ще бъдат зелени (вж. табл. 1).

Таблица 1

Анкетирани строителни фирми, които предвиждат да направят повече от 60% от своите проекти зелени

Строителни фирми/ държава	2015 (%)	2018 (%)
САЩ	24	39
Мексико	21	44
Бразилия	6	36
Колумбия	18	38
Германия	17	31
Великобритания	17	31
Полша	19	29
Саудитска Арабия	8	32
Южна Африка	27	61
Австралия	27	29
Сингапур	23	38
Китай	5	28
Индия	20	52

Последното проучване, проведено през 2016г.(World Green Building Trends, 2016) разширява обхвата на това от 2012г. (World Green Building Trends, 2012), като в него са включени 69 страни, а за 13 от тях има статистически значими резултати. Новите страни, които участват са Мексико, Колумбия, Полша, Саудитска Арабия, Китай и Индия. Респондентите се различават също значително от тези през 2012г., като архитектите и дизайнерите са 27%, строителните специалисти - 25%, консултантите - 22%, строителните инженери -13% и собственици на строителни фирми – 13%.

Според данните в табл. 1 очакваният растеж се дължи до голя-

ма степен от страни, които все още разработват дейности, свързани с зелено строителство. Развитите пазари в САЩ и Европа отчитат умерени нива на растеж. За разлика от тях, респондентите от Мексико, Бразилия, Колумбия, Саудитска Арабия, Южна Африка, Китай и Индия съобщават за много по-голям ръст в процента на техните зелени проекти.

В таблица 2 са посочени дяловете на включени в дейността на фирмите зелени проекти.

Таблица 2

Дялове на включени в дейността на фирмите зелени проекти

Строителни фирми/ държава	Без зелени проекти 2015 (%)	Със зелени проекти 2015 (%)
САЩ	67	33
Мексико	65	35
Бразилия	71	29
Колумбия	73	27
Германия	65	35
Великобритания	73	27
Полша	66	34
Саудитска Арабия	76	24
Южна Африка	59	41
Австралия	66	34
Сингапур	64	36
Китай	72	28
Индия	63	37

Фирмите от Южна Африка имат един от най-високите дялове на активност - 41% от тяхната работа включва под някаква форма „зелени“ дейности, но от данните от направеното изследване става ясно, че Южна Африка не е единственият лидер. Индия(37%), Мексико(35%), Германия(35%), Полша(34%) и Австралия(34%) се очертават също като страни, в които зеленото строителство е добре развито.

Дейностите, за които се предвиждат инвестиции могат да се разделят условно в четири групи:

- за строителство на нови жилищни сгради (ниски - до 3 етажа и високи - 4 и повече етажа);
- за реконструкция и ремонт на съществуващи сгради;
- за строителство на нови търговски сгради (офиси, магазини, хотели, сгради със смесено предназначение и др.);
- за строителство на нови обществени сгради (болници, училища, детски градини, стадиони, спортни съоръжения и др.).

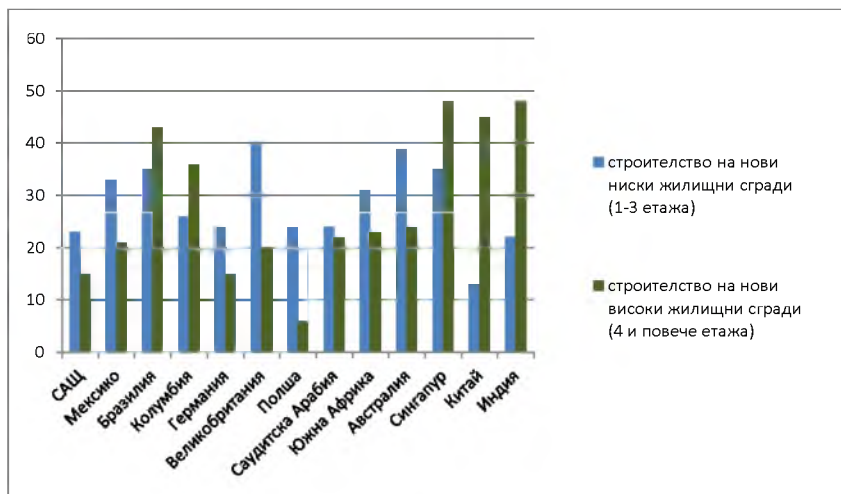
Таблица 3

Планирани зелени дейности за периода 2015-2018 г.

	реконструкция на съществуващи сгради (%)	строителство на нови търговски сгради (%)	строителство на нови обществени сгради (%)	нови ниски жилищни сгради (1-3 етажа) (%)	нови високи жилищни сгради (над 4 етажа) (%)
САЩ	43	41	46	23	15
Мексико	46	65	25	33	21
Бразилия	47	47	33	35	43
Колумбия	31	59	29	26	36
Германия	36	39	39	24	15
Великобритания	44	33	37	40	20
Полша	21	50	15	24	6
С. Арабия	22	44	42	24	22
Ю. Африка	46	40	29	31	23
Австралия	33	27	30	39	24
Сингапур	55	53	48	35	48
Китай	19	55	40	13	45
Индия	24	61	26	22	48

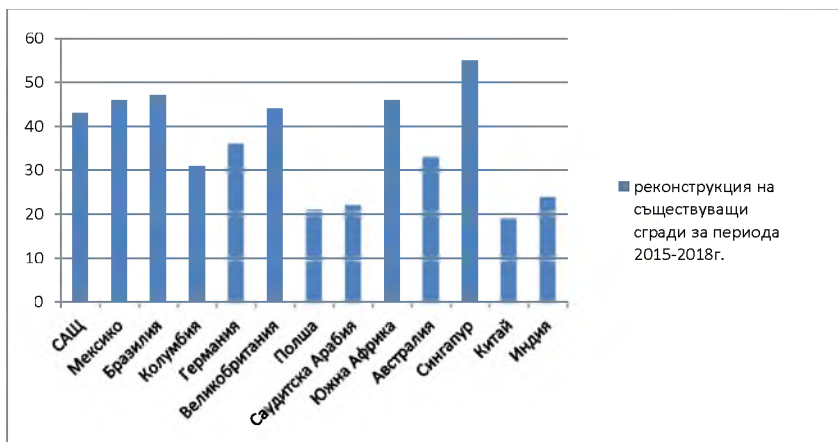
Строителството на нови жилищни сгради се разглежда в две групи – строителство на ниски жилищни сгради (до 3 етажа) и на високи жилищни сгради (над 4 етажа). Над 30% инвестиции в ниски зелени жилищни сгради са планирани в Мексико, Бразилия, Вели-

кобритания, Австралия, Сингапур и Южна Африка. На-малък е делът на планираните инвестиции в Китай - само 13%. Над 40% инвестиции в строителството на високи зелени жилищни сгради са планирани в Индия, Сингапур, Китай и Бразилия, а най-малък е делът на тези инвестиции за Полша(6%), Германия(15%) и САЩ(15%).(вж. фиг.1)



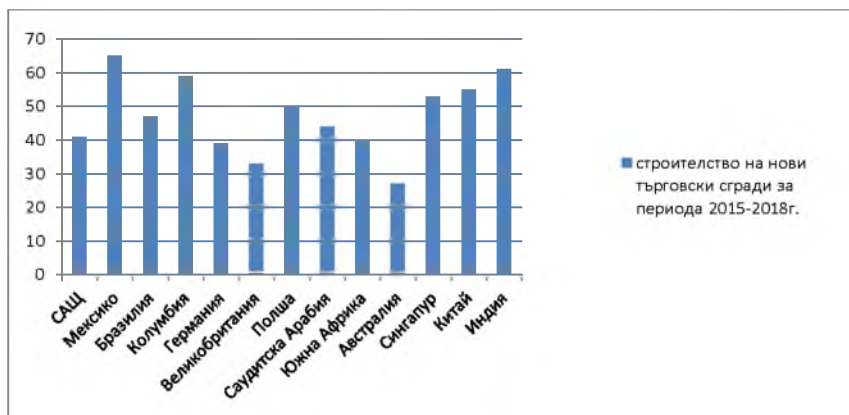
Фиг. 1. Планирани инвестиции за нови жилищни сгради за периода 2015-2018 г.

Относителният дял на планираните инвестиции за реконструкция и ремонт на съществуващи сгради е най-висок в Сингапур(55%), Бразилия (47%), Мексико и Южна Америка(46%), Великобритания(44%) и САЩ (43%). Най-малък е делът на планираните инвестиции в Китай(19%), Полша(21%), Саудитска Арабия(22%) и Индия (24%) (вж. фиг.2).



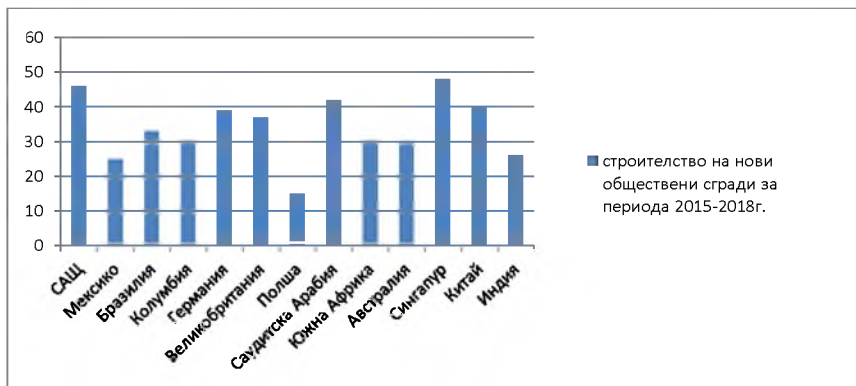
Фиг. 2. Планирани инвестиции за реконструкция на съществуващи сгради за периода 2015-2018 г.

Значителен е дялът на планираните инвестиции за изграждане на нови зелени търговски сгради. За всички изследвани страни той е над 30%, като изключение прави само Австралия с 27%. Най-много са планираните инвестиции в Мексико(65%), Индия(61%), Колумбия(59%), Китай(55%), Сингапур(53%) и Полша(53%) (вж. фиг. 3).



Фиг. 3. Планирани инвестиции за нови търговски сгради за периода 2015-2018 г.

Планираните инвестиции в нови зелени обществени сгради варират между 20% и 40% за всички респонденти, като най-голям е дялът им в Сингапур(48%), Китай(46%) и САЩ(40%), а най-малък е в Полша(15%).



Фиг. 4. Планирани инвестиции за нови обществени сгради за периода 2015-2018 г.

За проблеми пред зелено строителство изследваните фирми посочват липса на подкрепа от страна на държавата, липса на правителствени нормативи, липса на финансови стимули, липса на информираност сред обществеността, слабо пазарно търсене, високите първоначални разходи.

За предимства фирмите, взели участие в проучването(World Green Building Trends, 2016) посочват социалните, екологичните и икономическите ползи, като подобро здраве и физическо състояние, пестенето на енергия, намалена консумация на вода и рационално използване на природните богатства.

Тъй като от решаващо значение е да се демонстрират положителни финансови и бизнес въздействия от изграждане на зелени сгради, проучването показва, че те предлагат значителни икономии на експлоатационни разходи в сравнение с разходите при традиционните сгради. Очакванията на респондентите, участвали в изследването за пет годишен период са за около 14% икономии на експлоатационни разходи при нови зелени сгради и спестявания за около 13% при реконструкция и модернизация на съществуващи сгради.

Българските предприятия са част от световния пазар и въпреки трудностите в строителния сектор, могат да увеличават конкурентната си способност и да намерят адекватни решения на предизвикателствата на съвременното развитие чрез устойчивия подход на строителство.

Информираността на българските строителни фирми за зеленото строителство е значително висока. Напълно или частично запознати са около 56% от изследваните предприятия. Недостатъчно информирани са 32%, а тези, които не са информирани са 12%, т.е. 44% от строителните предприятия в България нямат системно изградени подходи към изпълнения на изискванията за зелено строителство (Антонова, 2015).

Мерките, които предприемат изследваните предприятия, включват основно разяснителна работата – 33,3% и обсъждане на възможностите за реализиране на зелени дейности – 33,3. В ограничен брой предприятия се предприемат и активни мерки – като подготовка и тренинги на персонала и разработване на конкретни програми. За тяхната реализация е необходима подкрепа от държавните институции, както и нов тип взаимодействие за осъществяване на обща политика, като до голяма степен това е свързано с хармонизирането на българското законодателство с това на ЕС (вж. табл. 4).

Таблица 4

Оценки за подкрепа от страна на държавните институции

Условия	Да (%)	Отчасти (%)	Не (%)	Без отговор (%)
Строителство върху вече използвана за същата цел земя, замърсени терени, с ниска екологична стойност	8	44	24	24
Подобряване на цялостната енергийната ефективност на сградата	36	36	8	20
Намаляване на потреблението, системи за навременно откриване на течовете, повторна употреба на питейната водата за други нужди	8	36	32	24
Близост до градски транспорт, наличие на велоалеи и алеи за разходка	8	48	20	24

Използване на сертифицирани, възобновяеми и безвредни строителни материали	20	36	24	20
Вътрешни и външни фактори на сградите (светлина, шум, качество на въздуха, термален комфорт и т.н.)	12	56	8	24
Рециклиране на отпадъците, изхвърлянето им на безопасно място	16	48	16	20

Най-високо е оценена ролята на държавата при подобряване на цялостната енергийна ефективност на сградите. В тази насока има не само нормативни документи и мерки за насърчаване, но изградени предпочитания у клиентите към санираните сгради. Въпреки това, в 36% от фирмите, тези мерки се възприемат като частични, а в други 8% като незадоволителни.

Малко по-ниските оценки за осигуряване на съвременните вътрешни и външни фактори на сградите (светлина, шум, качество на въздуха, термален комфорт и т.н.) показва, че въпреки ориентацията към използване на нови технологии и материали, резултатите не са на необходимото ниво.

Всички останали възможности за подкрепа се оценяват предимно като частични. Близки по значение са инфраструктурните аспекти на строителството. Един от тях е свързан с използването и рециклирането на вече използвани и замърсени терени. Като частична се възприема подкрепата при 44% от анкетиранията предприятия, а останалите 24% не виждат реални усилия за реализация на подобни проекти. Значително по-ниски са оценките за възможността да се насърчава намаляването на потреблението на вода, посредством отстраняване на течовете, рециклиране и повторно използване на питейната вода за битови нужди. Това е съществен показател за качество на строителството, който е сред основните критериите за устойчивост.

Като цяло може да се направи извода, че държавата недостатъчно целенасочено подкрепя строителния бизнес за постигане на по-високи резултати в областта на зеленото строителство. Въпреки оценката за недостатъчна подкрепа, по-голямата част от предприятията проявяват готовност да инвестират в зелено строителство.

„Категорично да” е намерението на 20% от предприятията, „по-

скоро да” – 52%, „по-скоро не” – 24% и „не” – 4%. Посоченото разпределение на отговорите, дава основание да се направи следното предположение. При по-активна и конкретна помощ от страна на държавата и подходящи форми за сътрудничество между фирмите от строителния сектор е възможно увеличаване на относителния дял на зеленото строителство.

Предприятията с нагласи за инвестиране в зелено строителство имат следните приоритети (вж. табл. 5).

Таблица 5

Приоритети за инвестиране в зелено строителство

Направления	Да (%)	Отчасти (%)	Не (%)	Без отговор (%)
Осигуряване на енергийно-ефективни източници в сградите	50	17	17	16
Използване на възобновяеми енергийни източници в сградите:				
- Слънчева енергия;	50	22	22	6
- Вятърна енергия;	22	17	50	11
- Термални източници;	22	22	39	17
- Използване на биомаса.	17	6	60	17
Осигуряване на възможност за повторна употреба на питейната водата за други нужди	28	28	33	11
Използване на рециклирани суровини и материали	39	39	17	6
Използване на екологични суровини и материали	44	44	6	6
Изграждане на зелени покриви на сградите	22	33	33	11

Нагласите за инвестиране в зелено строителство в българските строителни фирми се подреждат по следния начин:

- осигуряването на ефективни енергийни източници вътре в сградите;
- възобновяемите източници на енергия за сградите, с приоритет на слънчевата енергия;
- използването на рециклирани и екологични суровини.

Подреждането на посочените приоритети е в зависимост от

тяхната достъпност и въздействие върху ориентациите на потребителите. Необходимо е във всеки проект да е заложена възможност за усъвършенстване, т.е. да има възможност за изграждане на инфраструктура за възобновяеми енергоизточници, за зелени покриви, за зимни градини и др.

За да се популяризира зеленото строителство у нас и да се осигурят благоприятни условия за инвестиции за изграждане на нови и за обновяване на съществуващите сгради и поддръжка на инфраструктурата е необходимо:

- разработването на финансови инструменти и указания за обновяването на сградите;
- данъчни облекчения за ремонт и строителство на сгради за постигане на енергийна ефективност;
- опростяване на административните процедури за придобиване разрешение за саниране на сградите;
- усъвършенстване на възможностите за обследване и оценка на енергийните характеристики на съществуващите сгради;
- осигуряване на възможности за рециклиране на отпадъците от строителство чрез осигуряване на възможности за демонтаж и събаряне на стари сгради, като се прилага разделно събиране на отпадъците, за да се избегне замърсяването на околната среда;
- оценка на отпадъци и осигуряване на възможност за рециклиране и повторно използване на годните материали;
- възприемане на добрите практики на страните, в които се прилагат методите на зеленото строителство.

Използвани източници:

1. World Green Building Trends - Business Benefits Driving New and Retrofit Market Opportunities in Over 60 Countries, Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2012.

2. World Green Building Trends 2016 - Developing Markets Accelerate Global Green Growth Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2016.

3. Антонова К. (2015) Влияние на стратегията за устойчиво развитие на Европейския съюз върху българския строителен сектор: изд. „Стено”, Варна.

STATE OF SUSTAINABLE CONSTRUCTION

*Chief Assist. Prof Katya Antonova, Ph.D.
University of Economics – Varna*

Abstract: Activities, related to green building, have a different market presence. At the present moment, green building is an exception, rather than a norm, but it is starting to be a standard in countries around the world, as well as in our country. The author's goal in this present report is to show the current state of the sustainable construction in some countries and to give recommendations for its promotion in Bulgaria.

Keywords: green building, green projects, green activities.

ПРИЛАГАНЕ НА ПРОИЗВОДСТВЕНАТА ФУНКЦИЯ НА КОБ-ДЪГЛАС ЗА ОЦЕНКА НА ФАКТОРИТЕ, ВЛИЯЕЩИ ВЪРХУ ОБЕМА НА СТРОИТЕЛНАТА ПРОДУКЦИЯ В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2000-2014 Г.

Гл. ас. д-р Деян Михайлов
Икономически университет – Варна

Резюме: В доклада са определени параметрите на производствената функция на Коб-Дъглас в сферата на строителството. Използвани са статистически данни за направените инвестиции, положен труд и произведената продукция в този сектор в Република България за периода 2000-2014 г.

Ключови думи: Функция на Коб-Дъглас, строителна продукция.

Сектор „Строителство” създава материалните предпоставки за функциониране на всички обществени дейности (Иванова, 2012) и в частност осигурява материалната основа за функциониране на всеки друг сектор в националното стопанство (Чапаров, 2011). Изследването на икономическите показатели в този сектор, взаимните им връзки и влияния предизвикват интерес от теоретична и от практическа гледна точка.

Всяка строителна фирма има за цел производството на строителна продукция във вид на завършени обекти или като извършване на строителни услуги (ремонт, реконструкции, подобрения). Обемът на тази продукция в натурално или стойностно изражение зависи главно от два фактора – от технологичната въоръженост и от вложения труд.

Целта на настоящото изследване е да изведе теоретична зависимост на обема на строителната продукция като функция на посочените фактори.

През двадесетте години на XX век американските изследователи Коб и Дъглас (Cobb & Douglas, 1928) предлагат за моделиране на такива зависимости теоретична функция от вида

$$P' = b \cdot L^k \cdot C^{1-k}, \quad (1)$$

където: P' - количество на произведената продукция;

b - технологичен коефициент;

L - вложен труд (среден брой наети работници);

C - инвестиран капитал (сгради, машини и съоръжения);

Степенният показател $k \in (0,1)$ показва най-общо каква част от продукцията зависи от вложения труд. Останалата част зависи от инвестирания капитал. За наблюдаваните от Коб и Дъглас данни $k = 0,75$.

В обобщен вид функцията (1) може да се запише във вида

$$f(x_i)_{i=\overline{1,n}} = a_0 \cdot \prod_{i=1}^n x_i^{\alpha_i}. \quad (2)$$

Нулевата стойност на кой да е от аргументите на (2) задава нулева стойност на функцията. Това отговаря на реална ситуация, когато при отсъствие на един от компонентите липсва производство. Ако за степенните показатели е изпълнено $0 \leq \alpha_i < 1$, $i = \overline{1,n}$, то частното нарастване на кой да е от аргументите (всички други се фиксират като константи) определя бавно растяща функция на една променлива. Това отговаря на реална ситуация, когато при екстензивното увеличаване на ресурсите се получава ефект на насищане. Тези две свойства правят (2) подходяща за моделиране на зависимостта на произвежданата продукция от няколко различни фактора.

Като се следва този модел, може да се приеме, че и при строителната продукция определящи за количеството на произведеното са от една страна вложеният труд и от друга – инвестициите под форма на сгради, машини и съоръжения (т.е. дълготрайните материални активи).

Произведената продукция и дълготрайните материални активи имат стойностно изражение. В статията си Коб и Дъглас приемат като мярка за труда средния брой заети лица. Не разполагаме обаче с методика за отчитане продължителността на работата на временно заетите и самонаестите лица. Затова по-подходящо е като аргумент във функцията да се използва броят отработени часове.

Като входни данни се използва публикуваната от Националния статистически институт информация за някои основни показатели в сектор „Строителство”. Данните са представени в таблица 1.

Таблица 1

Обработени часове, разходи за придобиване на дълготрайни материални активи, и стойност на произведената продукция в сектор „Строителство“ за периода 2000-2014 г.

Година	Общо отработ. часове (хил.) ¹	Разходи за придобиване на ДМА (хил.лв) ^{2,3}	Произведена продукция (хил.лв) ^{4,5,6}
1	2	3	4
2000	230325.0	343113	2811000 ⁷
2001	229910.9	419245	3393000 ⁷
2002	233277.5	409892	3624305
2003	239049.5	490746	3996837
2004	261144.3	762644	5615076
2005	309739.8	1106864	7978659
2006	385383.2	1755812	10907049
2007	439967.4	3631362	15391498
2008	563455.9	3921707	21581606
2009	485652.0	2174458	19296182
2010	394131.1	1369398	13250164
2011	347427.6	1146482	12818200
2012	325815.6	1088400	12899899
2013	313905.4	1299871	12698161
2014	311611.0	1903340	14944529

1 https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/query.jsf?x_2=183

2 https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?x_2=1340

3 https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?x_2=117

4 Статистически годишник 2005, изд. на НСИ

5 https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/query.jsf?x_2=1375

6 https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?x_2=250

7 Данните са приблизителни.

За конструиране на апроксимираща функция от типа (2) приемаме, че аргументите са два: вложеният труд L и разходите за инвестиции C . Тогава видът на функцията ще бъде

$$Q = a_0 \cdot L^{a_1} \cdot C^{a_2} \quad (3)$$

Определянето на параметрите се извършва по метода на най-малките квадрати. Тъй като параметрите участват в нелинейна зависимост, функцията се линеаризира чрез логаритмуване на двете

страни на равенството (3):

$$\ln Q = \ln(a_0 \cdot L^{a_1} \cdot C^{a_2}) = \ln a_0 + a_1 \ln L + a_2 \ln C. \quad (4)$$

С преобразуваните данни се прилага моделът на множествена регресия, като за определяне на параметрите се решава линейната система

$$\begin{cases} \ln(a_0) \cdot n + a_1 \sum_{i=1}^n \ln L_i & + a_2 \sum_{i=1}^n \ln C_i & = \sum_{i=1}^n \ln Q_i \\ a_0 \sum_{i=1}^n \ln L_i + a_1 \sum_{i=1}^n \ln^2 L_i & + a_2 \sum_{i=1}^n \ln L_i \ln C_i & = \sum_{i=1}^n \ln L_i \ln Q_i, \\ a_0 \sum_{i=1}^n \ln C_i + a_1 \sum_{i=1}^n \ln L_i \ln C_i & + a_2 \sum_{i=1}^n \ln^2 C_i & = \sum_{i=1}^n \ln C_i \ln Q_i \end{cases} \quad (5)$$

като L_i , C_i и Q_i , $i = \overline{1..n}$ (таблица 2) са съответните измерени стойности на вложения труд, инвестирания капитал и количеството продукция за периода 2000-2014 г (табл. 1). След определянето на параметрите a_0 , a_1 и a_2 чрез антилогаритмуване от (4) се преминава към (3).

Като показател за качеството на модела се използва коефициентът на детерминация след преминаване към (3). Той се определя по формулата

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (Q_i - \hat{Q}_i)^2}{\sum_{i=1}^n (Q_i - \bar{Q})^2}, \quad (6)$$

където Q_i - емпирична (наблюдавана) стойност на продукцията;

\hat{Q}_i - теоретична (изчислена) стойност на продукцията;

\bar{Q} - средна емпирична стойност на продукцията.

Входните данни за определяне на параметрите на (4) се определят:

- L_i - от графа 2 на таблица 1;
- C_i - от графа 3 на таблица 1;
- Q_i - от графа 4 на таблица 1.

За да се премине към модела (4), входните данни се логаритму-

ват. Допълнително, за решаване на (5) се изчисляват $\ln^2 L_i$, $\ln L_i \ln C_i$, $\ln L_i \ln Q_i$, $\ln^2 C_i$ и $\ln C_i \ln Q_i$. Обработените данни са показани в таблица 2.

Таблица 2

Входни данни за определяне на параметрите на модела (4)

	L	C	Q	$\ln^2 L_i$	$\ln L_i \ln C_i$	$\ln L_i \ln Q_i$	$\ln^2 C_i$	$\ln C_i \ln Q_i$
	12.347	12.746	14.849	152.454	157.376	183.345	162.456	189.263
	12.345	12.946	15.037	152.410	159.827	185.641	167.604	194.675
	12.360	12.924	15.103	152.769	159.736	186.675	167.021	195.188
	12.384	13.104	15.201	153.374	162.282	188.256	171.706	199.189
	12.473	13.545	15.541	155.571	168.939	193.840	183.455	210.495
	12.643	13.917	15.892	159.858	175.960	200.934	193.684	221.174
	12.862	14.378	16.205	165.431	184.935	208.428	206.740	233.001
	12.994	15.105	16.549	168.856	196.283	215.049	228.165	249.980
	13.242	15.182	16.887	175.346	201.038	223.620	230.494	256.384
	13.093	14.592	16.775	171.433	191.060	219.645	212.935	244.792
	12.884	14.130	16.400	166.009	182.056	211.299	199.654	231.723
	12.758	13.952	16.366	162.775	178.007	208.807	194.664	228.347
	12.694	13.900	16.373	161.140	176.451	207.837	193.216	227.585
	12.657	14.078	16.357	160.196	178.180	207.028	198.184	230.270
	12.650	14.459	16.520	160.010	182.901	208.968	209.066	238.863
Σ	190.388	208.958	240.056	2417.632	2655.030	3049.371	2919.043	3350.929

Като заместим в системата (5), получаваме

$$\begin{cases} 15 \cdot \ln(a_0) + 190,388a_1 + 208,958a_2 = 240,056 \\ 190,388a_0 + 2417,632a_1 + 2655,030a_2 = 3049,371 \\ 208,958a_0 + 2655,030a_1 + 2919,043a_2 = 3350,929 \end{cases}$$

След решаването на системата се получава

$\ln a_0 = -0,31885$, $a_1 = 0,59258$, $a_2 = 0,63179$, т.е, моделите от вида (4) и (3) са съответно

$$\begin{aligned} \ln Q &= -0,31875 + 0,59258 \ln L + 0,63179 \ln C, \\ Q &= 0.727055 \cdot L^{0,59258} \cdot C^{0,63179}. \end{aligned} \quad (7)$$

В таблица 3 е показано изчисляването на коефициента на детерминация на модела.

Таблица 3

Изчисляване на коефициента на детерминация

Година	Q_i	\hat{Q}_i	$(Q_i - \hat{Q}_i)^2$	$(Q_i - \bar{Q})^2$
1	6	8	8	8
2000	2811000	3438818	394155366894	62981328731365
2001	3393000	3898799	255832407039	54082458327365
2002	3624305	3876872	63790199783	50733890461014
2003	3996837	4407266	168452302849	45565749057920
2004	5615076	6135997	271358175532	26337441106669
2005	7978659	8590347	374162553381	7664141913948
2006	10907049	13087114	4752681495769	25590827488
2007	15391498	22403713	49171158007504	21570640232680
2008	21581606	27232779	31935757986434	117387004205803
2009	19296182	17180439	4476369649573	73087184902219
2010	13250164	11334964	3667991519647	6265441192120
2011	12818200	9401788	11671871605028	4289547719632
2012	12899899	8758243	17153313681513	4634639693255
2013	12698161	9584095	9697407209443	3806726173611
2014	14944529	12142189	7853108629462	17618597695702
Σ			141907410789850	496050382240793
	$\bar{Q} = 10747078$			

$$\text{Тогава } R^2 = 1 - \frac{141907410789850}{496050382240793} \approx 0,7139.$$

Полученият коефициент на детерминация надвишава, макар и незначително 0,7. Това показва, че между изследваните фактори и стойността на функцията има силна връзка. Над 70% от измененията в количеството на продукцията се дължат на избраните обясняващи променливи. Останалите изменения произтичат от други фактори, за определянето на които е необходимо да се проведат допълнителни изследвания.

Необходимо е да се отбележи, че наблюденията са сравнително малко. Това налага определена предпазливост при използването на представения модел.

Използвани източници:

1. Cobb, C. W. & Douglas, P. H., 1928. A Theory of Production. *American Economic Review*, 18(1), pp. 139-165.

2. Иванова, М., 2012. Състояние на внедряването на иновациите в строителните предприятия в Република България. *Известия. Списание на Икономически университет-Варна*, 56(3), с. 102-114.

3. Национален статистически институт, 2005. *Статистически годишник*. София: НСИ.

4. Национален статистически институт, 2016. *Infostat*. [Online] Available at: <https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/external/login.jsf> [Accessed 04.10.2016].

5. Чапаров, Б., 2011. Състояние и проблеми в развитието на строителството в Република България. *Известия. Списание на Икономически университет - Варна*, 55(4), с. 131-143.

APPLICATION OF THE COBB-DUGLAS PRODUCTION FUNKTION FOR ESTIMATING FACTORS AFFECTING THE VOLUME OF BUILDING PRODUCTION IN THE REPUBLIC OF BULGARIA DURING 2000-2014

*Chief Assist. Prof Deyan Mihaylov, Ph.D.
University of Economics – Varna*

Abstract: The report defined the parameters of the Cobb-Douglas production function in the building sector. The statistical data about investments, labor and production in this sector in the Republic of Bulgaria during 2000-2014 are used.

Keywords: Cobb-Duglas Production Function, Building Production.

НЯКОИ ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА СТРОИТЕЛНОТО ПРЕДПРИЯТИЕ

*Гл. ас. д-р Велина Йорданова
Икономически университет – Варна*

Резюме: В доклада се изясняват някои теоретични постановки, свързани с конкурентоспособността на строителното предприятие. В тази връзка се разглежда понятието „конкурентоспособност на предприятието“ и се прави опит да се изясни неговата същност. Посочват се факторите, от които зависи конкурентоспособността на строителното предприятие.

Ключови думи: конкурентоспособност, строително предприятие.

През последните години се забелязва все по-нарастващ интерес към конкурентоспособността на предприятията. Този интерес е продиктуван преди всичко от обективно настъпващите промени в средата, в която работят и се конкурират предприятията. Все по-задълбочаващата се глобализация води до интензифициране и усложняване на конкуренцията между тях. Освен това бързо развиващите се иновации водят до ускоряване на конкурентната борба и поставят нови предизвикателства пред предприятията. Бързите промени в потребностите и изискванията на потребителите, както и бързото остаряване на действащите техники и технологии правят успехите и конкурентните позиции на предприятията неустойчиви. Появяват се нови изисквания към функционирането им, в основата на които е необходимостта от непрекъснати промени и усъвършенстване.

В контекста на тези условия все повече се осъзнава, че досегашните теоретични разработки и изследвания, насочени главно към характеризиране на отделните страни на фирменото функциониране и на краткосрочните резултати от дейността, не са достатъчни за изграждане на цялостна и дългосрочна визия за поведението на предприятието. Появява се необходимост от комплексно изясняване на факторите, водещи до траен успех в конкурентната борба и на механизмите и приоритетните действия, които го определят.

Основната цел, заложена в настоящия доклад е да се разгледат

някои теоретични постановки свързани с конкурентоспособността на строителното предприятие. За постигането на тази цел си поставяме и правим опит да решим следните задачи:

- изясняване на същността на понятието „конкурентоспособност на предприятието“;
- посочване на основни фактори от който зависи конкурентоспособността на строителното предприятие.

В специализираната литература понятието „конкурентоспособност“ има различни интерпретации в зависимост от това, по отношение на кой икономически обект се прилага: вид продукти или услуги; предприятие; отрасъл или националното стопанство като цяло. В случая обект на изследването се явява предприятието, което е ключов елемент в развитието на икономическата система на всяка една държава. В табл. 1 са представени позициите на различни автори по отношение на същността на понятието „конкурентоспособност на предприятието“.

Таблица 1

№	Автор	Дефиниция на понятието „конкурентоспособност на предприятието“
1.	М. Велев (2004, с. 7)	Конкурентоспособността на предприятието е способността му чрез непрекъснато обновяване и усъвършенстване да създава и устойчиво да поддържа конкурентни предимства, водещи до високи стопански резултати в дългосрочен план.
2.	Д. Антонова (2008, с. 60)	Конкурентоспособността на предприятието се определя като реална и потенциална възможност според съществуващите в тях условия да се проектира, произвежда и реализира продукция, която според ценовите и неценовите си характеристики е по-привлекателна за потребителите в сравнение с конкурентни алтернативи. Като конкурентоспособно се оценява предприятие, което, осъществявайки дейността си в условията на отворен пазар, е способно да генерира печалба за дълъг период от време.
3.	В. Милушева (2012, с. 103)	Конкурентоспособността на предприятието е неговата способност да се възползва в максимална степен от условията на външната среда и успешно да използва резервите в собствения си потенциал в дългосрочен период от време.

4.	Г. Верстина, Я. Еленева (2004, с. 143)	Конкурентоспособността на предприятието е съвкупност от свойства и характеристики на бизнес процесите, осигуряващи ефективно функциониране на предприятието при изменение на външната и вътрешната среда.
5.	Н.Зайцев (2004, с. 468)	Конкурентоспособността на предприятието се изразява в способността му да запази устойчивите си позиции на пазара.
6.	И.Сергеев, И.Веретенникова (2005, с.172)	Под конкурентоспособност на предприятието се разбира неговата способност да произвежда конкурентоспособна продукция при ефективно използване на наличните ресурси.

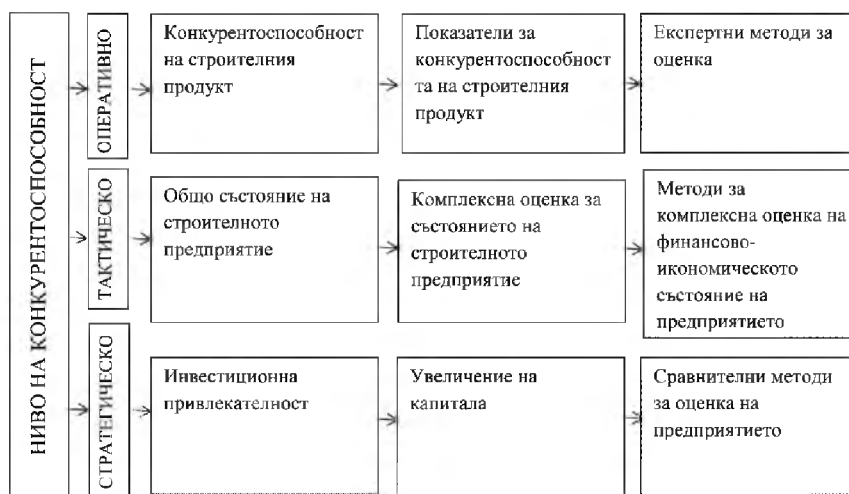
От разгледаните в табл. 1 дефиниции може да се обобщи, че в научните среди липсва единно виждане по отношение на същността на понятието „конкурентоспособност на предприятието“. Направеният анализ позволява да се стигне до извода, че конкурентоспособността на предприятието е сложна, многоаспектна и динамична категория, отразяваща способността на предприятието за постигане на високи резултати за дълъг период от време.

Следва да отбележим, че конкурентоспособността на всяко едно предприятие, в това число и на строителното, зависи преди всичко от множество фактори. Тези фактори непрекъснато се изменят и налагат необходимостта от навременни и адекватни действия/реакции от страна на строителното предприятие за да може да оцелее и ефективно да осъществява своята производствено-стопанска дейност. В специализираната литература множество автори посочват широк спектър от фактори, които класифицират по различни признаци ¹. Съгласно целта на настоящото изследване бихме могли да посочим следните основни фактори, определящи конкурентоспособността на строителното предприятие (Барбарская, М. Н., 2012, с. 63):

- качество на изпълняваните строителни работи и услуги;
- ниво на управление и квалификация на персонала;
- наличие на ефективна маркетингова система;
- технологично ниво на строителното производство;
- наличие на източници на финансиране;
- наличие на иновативни решения в областта на строителството.

За голяма част от строителните предприятия (най-вече малките и средните), посочените фактори, осигуряващи конкурентоспособност се явяват голямо предизвикателство. Основните причини за това произтичат главно от усложнената и динамична външна среда, в която се налага строителните предприятия да извършват своята производствено-стопанска дейност, от липсата на свежи оборотни средства и финансови ресурси и т.н.

Осигуряването на конкурентоспособност на строителното предприятие е един от основните проблеми, пред които са изправени ръководните органи. В тази връзка според Барбарская (2012, с. 65) осигуряването на конкурентоспособност трябва да се провежда на три нива: оперативно, тактическо и стратегическо. Следователно постигането на конкурентоспособност следва да се разглежда като последователност от три стадия, които са представени на фиг. 1.



Фиг. 1. Формиране на конкурентоспособност на строителното предприятие

На оперативно ниво осигуряването на конкурентоспособност на строителното предприятие се постига основно чрез конкурентоспособност на строителния продукт, който се произвежда и предлага. В системата от фактори, определящи конкурентоспособността на строителното предприятие, този фактор (строителния продукт) е

един от ключовите. На тактическо ниво конкурентоспособността на строителното предприятие се определя с помощта на комплексна оценка за неговото финансово-икономическо състояние. Стратегическото ниво на конкурентоспособност се определя от инвестиционната привлекателност на строителното предприятие и от неговата устременост към увеличаване на капитала.

В съвременните пазарни условия един от основните инструменти за пазарно регулиране се явява конкуренцията. Развитието на конкурентните отношения могат да се разглеждат като необходимо условие за ефективното въздействие на пазарните механизми при постигане на устойчив икономически ръст. Конкурентоспособността на строителното предприятие и нейното постоянно повишаване е въпрос от съществено значение в условията на динамична пазарна среда.

Бележки

1. Според М. Портър (2005, с. 608) факторите, влияещи на конкурентоспособността, могат да се разделят на няколко групи: основни и допълнителни; общи и специализирани; естествени и изкуствени; външни и вътрешни. Според френските икономисти А. Оливие и А. Даян (1993, с. 560) факторите, от които зависи конкурентоспособността са: качество, цена, финанси, търговия, външна политика и др. Е. Брулев (2006, с. 63) посочва следните групи фактори: фактори, определящи удовлетвореността на потребителите, фактори, влияещи на производствено-стопанската дейност на предприятието, фактори, определящи интензивността на маркетинговите услуги, фактори, определящи качеството на управление.

Използвани източници:

1. Антонова, Д., В. Гединач. 2008. Конкуренцията като универсален инструмент за регулиране на социалноикономическите отношения. Научни трудове на русенския университет. Том 47.

2. Барбарская, М.Н., 2012. Управление конкурентоспособностью строительной организации.

3. Брулев, Е.С., 2006. Управление конкурентоспособностью предприятий: автореферат / Е.С. Брулев.

4. Велев, М., 2004. Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност, Софтрейд.

5. Верстина, Г., Я. Еленава, 2004. Обеспечение конкурентоспособ-

ности строительного предприятия на основе стоимостного подхода к их реструктуризации// Экономика строительства, № 3.

6. Милушева, В., 2012. Методика за оценка и анализ на конкурентоспособността на индустриалната фирма. Икономически и социални алтернативи, брой 4.

7. Портер М., 2005. Конкуренция / М. Портер. М.: Вильямс.

8. Олливе, А., 1993. Международен маркетинг / А. Олливе, А. Дайан, Р. Урссе// Академия рынка: Маркетинг / пер. с фр. А. Дайан, Ф. Буккерель, Р. Ланкар и др. М.: Экономика.

9. Сергеев И. В, Веретенникова И., 2005. Экономика организаций (предприятий): учебник / под ред. И. В.Сергеева. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Велби ; Проспект.

10. Зайцев Н. Л., 2004. Экономика, организация и управление предприятием : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М.

SOME THEORETICAL ASPECTS OF THE COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION ORGANIZATION

*Chief Assist. Prof Velina Yordanova, Ph.D.
University of Economics – Varna*

Abstract: This report considered some theoretical aspects of the competitiveness of construction organization. For the purpose the author clarifies the nature of the competitiveness of the company, identify the factors that determine the competitiveness of the construction organization.

Keywords: competitiveness, construction organization.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

К. э. н. Анжелика Емельянович

*ФГБОУ ВО Новосибирский государственный архитектурно-
строительный университет (Сибстрин), Россия*

Резюме: Рассматриваются особенности и подходы к формированию кредитных портфелей отечественных предприятий и вопросы, связанные с финансированием бизнеса за счет привлеченных средств кредитных организаций.

Ключевые слова: кредиты, кредитный портфель, банковская система, инвестиции, инвестиционная привлекательность.

Немаловажным фактором, определяющим оценку инвестиционной привлекательности предприятия, независимо от подходов к данному показателю, является структура и объем кредитного портфеля предприятия, а также, так называемая «кредитная история» предприятия за последние несколько лет.

С начала 2000 годов можно рассмотреть две критические даты, когда происходил коренной перелом в подходах банков к оценке платежеспособности корпоративных клиентов (юридических лиц и предпринимателей) при оформлении кредитов на различные цели.

При наличии предложения на рынке кредитных ресурсов, превышающих спрос, в начале 2000-х годов, требования к кредитной нагрузке и финансовым показателям заемщиков были значительно лояльнее, чем установившиеся ранее в банковской системе. Еще в 1999 году максимально возможный объем кредитов на пополнение оборотных средств, на который могла рассчитывать организация при обращении в банк, составлял максимально две, а для предприятий строительной отрасли – три среднемесячные выручки от основной деятельности, определенной на основании отчета о прибылях и убытках.

Постепенно указанные ограничения корректировались: рост финансовых ресурсов в стране за счет возможности привлечения

дешевых кредитов европейских банков опережал динамику роста платежеспособных предприятий, способных эффективно осваивать кредитные ресурсы. В связи с этим, банки стремились привлечь любыми средствами предприятия, удовлетворяющие требованиям к финансовым показателям заемщиков, за счет демпинга процентных ставок и увеличения кредитной нагрузки на предприятия. Особенно лояльно банки относились к крупным холдингам: например, кредитный портфель крупного регионального сельскохозяйственного комплекса, выданный на пополнение оборотных средств, на начало 2008 года - более 12 среднемесячных выручек. Общий кредитный портфель холдинга составлял 604 млн. долл. (7,3 EBITDA) при отсутствии публичной консолидированной отчетности. Как закономерный итог – в 2008 году компания объявила дефолт по своим обязательствам, так как не смогла реструктурировать портфель путем размещения облигационного займа.

Одной из особенностей реальной кредитной политики банков в тот период было кредитование за счет более дешевых краткосрочных ресурсов инвестиционных проектов предприятий, предполагающих длительные сроки возврата инвестиций.

Вышеперечисленные обстоятельства создали ситуацию зависимости многих представителей бизнеса от кредитов, что в условиях резко ухудшившейся финансовой ситуации привело к дефолтам заемщиков и возникновению значительного уровня проблемной задолженности в 2008-2010 годах в банках.

Вместе с тем, финансовая ситуация, сложившаяся во второй половине 2008 года позитивно сказалась на системных подходах к кредитованию банков. Требования к финансовой отчетности стали более формализованными, обязательным почти во всех кредитных организациях стал анализ консолидированной отчетности малых и больших групп компаний, кредитные продукты в большей степени, чем раньше, подбирались в соответствии с целевым назначением запрашиваемых кредитных средств, во многих банках одним из ключевых показателей кредитоспособности бизнеса стал показатель EBITDA.

Однако при этом росте количества платежеспособных заемщиков не способствовала финансовая ситуация на рынке. Кроме того, во многих банках аутсайдерами для корпоративного кредитования

оказались предприятия строительной отрасли, специализирующиеся на жилищном строительстве. При этом именно эта отрасль являлась локомотивом развития экономики во многих регионах.

Кредитные организации сконцентрировались на кредитовании предприятий малых форм, применяя при анализе адаптированную методику Европейского банка реконструкции и развития. Сегмент малого предпринимательства расширился, был формализован на законодательном уровне, исходя из показателей выручки от основной деятельности, количества сотрудников. Однако при этом, сегмент малого предпринимательства, позволяя с одной диверсифицировать кредитный портфель и повысить доходность (ставки на кредитование данного сегмента существенно выше, чем по кредитам, выдаваемым крупным корпоративным заемщикам), является и более уязвимым с точки зрения рисков банкротства и провала инвестиционных проектов. Квалификация сотрудников финансового менеджмента таких предприятий, как правило, ниже, чем на крупных предприятиях. Малые предприятия больше подвержены риску банкротства, в качестве причин которого можно назвать следующие: слабая платежная дисциплина, в том числе при расчетах с контрагентами; ненадлежащий контроль за расходами, особенно в период спадов бизнеса; отсутствие финансовой подушки безопасности; отсутствие четкой стратегии развития и перспективного планирования на предприятии; наличие обязательств (кредитов и займов) значительно превышающих финансовые возможности предприятий.

Наиболее проблемным фактором являются внешние займы, таких предприятий, которые никак не отражаются в финансовой отчетности. Установить их наличие, в случае если они добровольно не будут указаны в документах, практически невозможно. Данное обстоятельство может стать критичным при сопровождении заемщика в процессе кредитования, так как на стадии анализа не позволяет определить реальную платежеспособность клиента и риски возникновения дефолтов по платежам.

Еще одним фактором, негативно влияющим на привлекательность предприятий сегмента малого бизнеса с точки зрения инвестирования в них, в том числе за счет такого инструмента, как банковские кредиты, является упрощенное ведение ими бухгалтерского

учета и сдача отчетности по упрощенной форме. Согласно методике, анализ финансового состояния ведется на основании данных так называемой управленческой отчетности, что при слабом финансовом менеджменте, о котором говорилось выше, часто так же не способствует объективной оценке дел на предприятии.

Вместе с тем, положительная кредитная история в банках является в настоящее время одним из важных факторов у потенциальных инвесторов, заказчиков и партнеров, который определяет возможность сотрудничества с предприятием, предоставления ему инвестиционных средств, участие в бизнесе. Наличие положительной кредитной истории у предприятия является дополнительным преимуществом и при участии в тендерах.

Правильно структурированный кредитный портфель позволяет бизнесу получать дополнительную доходность, реализовывать инвестиционные программы развития, формируя при этом в деловом сообществе репутацию надежного партнера.

Текущая ситуация способствует тому, чтобы как заемщики, так и банки в очередной раз пересмотрели свои подходы к финансовой стратегии и кредитной политике.

PRACTICAL ASPECTS OF FORMATION OF A CREDIT PORTFOLIO OF THE ENTERPRISE TO INCREASE THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS

*Angelica Emelyanovich, Ph.D.
Novosibirsk State University of Architecture
and Civil Engineering (Sibstrin), Russia*

Abstract: Historical features and approaches to the formation of the loan portfolios of domestic enterprises and problems associated with business financing at the expense of attracted funds of credit organizations.

Keywords: loans, the loan portfolio of the banking system, investments, investment attractiveness.

СЪСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ НА СТРОИТЕЛСТВОТО В БЪЛГАРИЯ В УСЛОВИЯТА НА ПРОМЕНЯЩА СЕ МАКРОСРЕДА

Докт. Елис Палаз
Икономически университет – Варна

Резюме: Изследването включва кратък преглед на макроикономически показатели като БПВ и неговите компоненти за периода 2011 – 2015г., анализира съответни показатели за строителството в България, и извежда тенденции в развитието на бизнес климата в сектор „Строителство”.

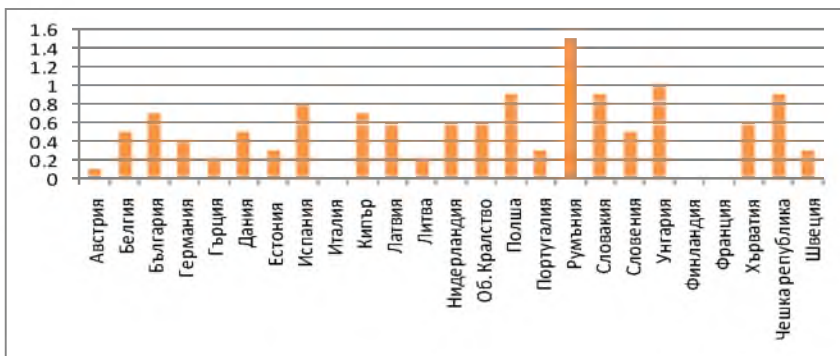
Ключови думи: БВП, темп на прираст, строителство, очаквания, бизнес климат

Строителството е този сектор от националното стопанство, който генерира инвестиционна активност, осигурява рентабилност, формира висока добавена стойност и създава материална основа за всички икономически сектори. Както при всеки от секторите на икономиката, развитието на сектор „Строителството” е тясно свързано със състоянието на макросредата. Развилата се икономическа и финансова криза от 2008г. имаше като следствие неблагоприятни икономически и социални последици. Икономиката на Европейският съюз (ЕС) все още нараства с бавни темпове, което се отразява в много по-голяма степен върху българската икономика, тъй като евросъюзът е основният търговски партньор на България.

Обект за изследване е сектор „Строителство”, а предмет на изследване – неговото състояние и тенденциите за развитие.

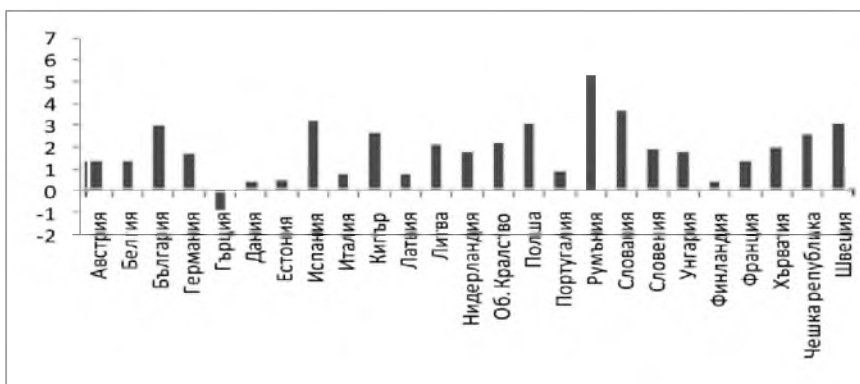
Целта на автора в настоящия доклад, е да се анализира състоянието на основните макроикономически параметри на българската икономика към текущия момент, като се обърне детайлно внимание на показателя брутен вътрешен продукт (БВП), и последващо да се изведат някои тенденции в развитието на строителния сектор в страната за периода 2011–2015г.

Във връзка с поставената цел, на фиг. 1, 2, 3 и 4 са представени данни за динамиката на основния показател БВП през последните няколко години:



Фиг. 1. Темп на прираст на БВП на държавите - членки на ЕС, през второто тримесечие на 2016 г. по сезонно изгладени данни¹ (% , спрямо предходното тримесечие)

Източник: НСИ. България и ЕС: БВП през второто тримесечие на 2016г.

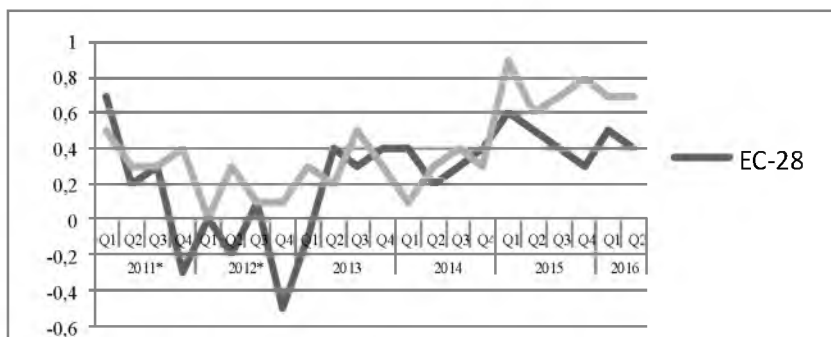


Фиг. 2. Темп на прираст на БВП на държавите - членки на ЕС, през второто тримесечие на 2016 г. по сезонно изгладени данни (% , спрямо съответното тримесечие на предходната година)

Източник: НСИ. България и ЕС: БВП през второто тримесечие на 2016г.

През второто тримесечие на 2016 г. спрямо предходното тримесечие най-висок икономически растеж отчита Румъния - с 1.5%, следват Унгария - с 1%, Полша и Словакия - с по 0.9%., а България и Кипър - с по 0.7%. Прираства средно за Съюза за второто тримесечие на 2016г. спрямо предходното тримесечие е 0,4%, което поставя България с нейните 0,7% ръст, в графата над средно ниво. В сравне-

ние със същото тримесечие на предходната година, данните отчитат най-висок икономически растеж отново за Румъния - с 5.9%, следвана Словакия, Испания и Швеция съответно 3.7%, 3.2%, и 3.1%. Показателят за България е 3%, при средно 1,8% за ЕС. Или и в двата случая прирастът за България е над средното за ЕС. По-детайлна фигура за България по тримесечия е представена на фиг. 3 и 4.



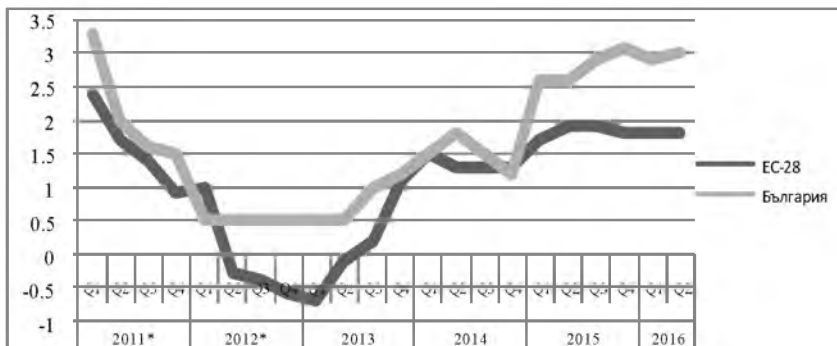
Бележки: * Данните за 2011 и 2012 са на база ЕС-27

Фиг. 3. Темп на прираст на БВП за периода 2013 – 2016 по сезонно изгладени данни (% , спрямо предходното тримесечие)

Източник: НСИ. България и ЕС:

БВП през последните тримесечия на 2013, 2014, 2015 и 2016 г.

През второто тримесечие на 2016г., БВП в ЕС-28 се увеличава с 0,4% спрямо предходното тримесечие. За същия период БВП в България нараства с 0.7%. От представените данни по фигурите се вижда, че след последното тримесечие на 2014г., България отбелязва сравнителен скок в прираста на БВП, като достига и дори изпреварва средните за ЕС темпове. По данни на НСИ през 2015г. БВП възлиза на 88 571 млн.лв. по текущи цени, и по експресните данни нараства в реално изражение с 5,9% спрямо 2014г.



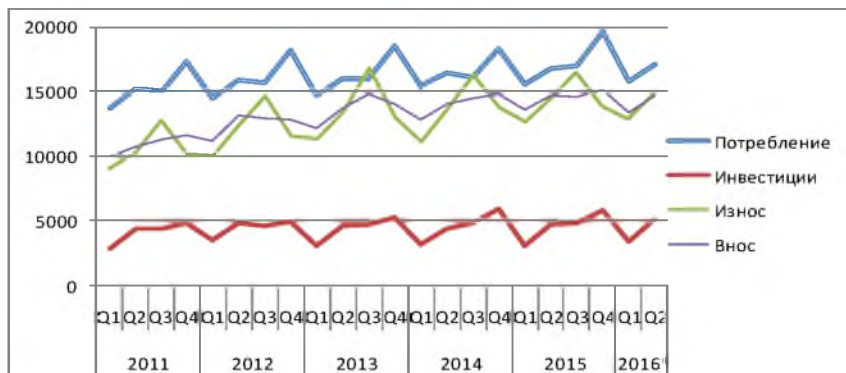
Бележки: * Данните за 2011 и 2012 са на база ЕС-27

Фиг. 4. Темп на прираст на БВП за периода 2011 – 2016 по сезонно изгладени данни (% , спрямо съответното тримесечие на предходната година)

Източник: НСИ. България и ЕС: БВП през последните тримесечия на 2013, 2014, 2015 и 2016 г.

В сравнение със същото тримесечие на предходната година сезонно изгладените данни показват нарастване на равнището на БВП за в ЕС-28 с 1.8% за второто тримесечие на 2016, а в България ръстът е с 3.0%. През последното тримесечие на 2015 г., икономиката на България е нараснала реално с 3.1%, спрямо същия период на предходната година (фиг.4). Това показва експресната оценка на Националния статистически институт (НСИ), която е най-ранната картина за състоянието на икономиката.

Като основни причини за растежа на БВП през изминалата 2015г. могат да се посочат възстановяването на европейската икономика, обезценката на еврото спрямо долара, както и значителното поевтиняване на петрола, а оттам на горивата, и разбира се еврофондовете. На фиг. 4 е видим ръста на икономиката за страната през четвърто тримесечие на 2015г – с 3,1% спрямо съответното тримесечие на предходната година, когато всъщност бе и краят на разплащанията по стария програмен период на Структурните фондове на ЕС. Разбивка на компонентите на растежа би изглеждала по следния начин:



Бележки: * 2016 г. - Предварителни данни, по цени на 2010г.**
 ** Данните по цени на 2010 г. са изчислени по метода "Annual overlap".

Фиг. 5. Компоненти на растежа
 (млн.лв, спрямо съответното тримесечие на предходната година)

Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ.

По елементи на крайното използване най-голям дял в БВП за 2015г. заема крайното потребление (78.6%), което в стойностно изражение възлиза на 69,7 млрд. лв. На годишна база то отчита ръст от 4,8%. Тенденциите са именно потреблението да нараства и да е основен двигател за ръста на БВП през следващите няколко години.

Инвестициите са основна предпоставка икономиката да расте бързо и устойчиво, правят я по-конкурентна. Тук ръстът за 2015г. е 4,7% със изключително силно четвърто тримесечие. Очакванията са след пика през последното тримесечие на 2015г., техният размер през 2016г. да намалва поради изтичане на разплащанията по стария програмен период на ЕС, откъдето въобщност усвоявахме европейски субсидии под формата на инвестиции, отколкото страната да привлича чужди такива.

Износът през 2015г. възлиза на 56,8 млрд.лв., което е ръст от 4,4% спрямо 2014г. Подобряването на икономическите очаквания, ниската инфлация, слабото евро и разширяващия се пазар към ЕС са обяснението за ръста в износа през 2015г. Прогнозата за 2016-2017 обаче, са за спад, дължащ се на по-ниските цени на суровините, икономическите/ политическите проблеми на Турция, която е един

от основните партньори за страната, руско-украинският конфликт, както и бежанската криза.

Вноса запазва своите умерени темпове на растеж, със темп на прираст от 2,7% на годишна база.

Тенденциите за ръста на БВП за 2017г., имайки предвид общите макроикономически условия и рисковете пред растежа след криза, са за постепенно свиване на отклонението от потенциалния БВП. Това предполага съобразяване с препоръките на Европейска комисия за балансиране на колебанията на все още нестабилните финансови пазари (т.нар. процикличност), както и стремеж към намаляване на публичния дълг, за да се възстанови фискалният резерв. Въпреки все още слабите икономически показатели и високата степен на задлъжнялост на частния сектор, строителните предприемачи определят бизнес климата² в Еврозоната и България за последното тримесечие на 2016г. с тенденция за подобряване.



Фиг. 6. Бизнес климат в строителството в България

*Източник: НСИ. Бизнес статистика:
Бизнес наблюдения в строителството.*

По данни от последно проведените бизнес анкети от НСИ, съобразно новата Класификация на икономическите дейности (КИД - 2008) (NACE Rev. 2), през септември 2016г. съставният показател „бизнес климат в строителството” се увеличава с 1.4 пункта (фиг. 6) в резултат на оптимистичните оценки на строителните предприема-

чи за настоящото бизнес състояние на предприятията.

Най-сериозният проблем, затрудняващ дейността на предприятията, продължава да бъде несигурната икономическа среда, следвана от конкуренцията в бранша и финансови проблеми (фиг.7). Не трябва да се пренебрегва обаче и липсата на квалифицирана работна сила в бранша, където демографския срив също започва да оказва своето влияние.



Източник: НСИ

Фиг. 7. Фактори възпрепятстващи дейността в строителството (% относителен дял от предприятията)

Допълнителни изводи за развитието на сектор „Строителство” могат да се направят и по данни от краткосрочната бизнес статистика на НСИ, представени на фиг. 8.

През 2015 г. гражданското строителство продължи да подкрепя развитието на отрасъла, в резултат от нарастването на публичните инвестиции и ускореното усвояване на средства от Структурните фондове и Кохезионния фонд на ЕС. Календарно изгладените данни³ от НСИ показват намаление от 10.2% на строителната продукция през август 2016 г. в сравнение със същия месец на 2015 г. На годишна база намалението на строителната продукция през юли 2016 г., изчислено по календарно изгладени данни, се определя от отрицателния темп и при гражданско/ инженерно строителство, където спадът е с 10,8%, така и при сградното строителство - понижение с 9.7%. Въпреки видимия спад на индексите на произведена продукция при всички видове строителство за първата половина на

2016г., показателите за бизнес климат в сектора отбелязват развитие, и дават признак за подобряване на икономическата среда.



Фиг. 8. Индекси на произведената продукция – процентно изменение спрямо съответния месец на предходната година за периода януари 2015 – август 2016

Източник: НСИ

Като обобщение може да се каже, че „ролята на сектора в националното стопанство е обусловена от непосредственото влияние, което резултатите от строителното производство оказват върху темповете на развитие на националното стопанство. Ето защо темпът на развитие на строителството може да бъде разглеждан като индикатор за развитието на цялото общество”.(Чапаров, 2012г, с.37). По последни данни от Европейската комисия, икономическото възстановяване в еврозоната продължава с умерен темп . За да се поддържа и ускори растежът на еврозоната, са необходими непрекъснати стратегически усилия в подкрепа на балансираното взаимодействие в частния и публичния сектор, на подобряването на капацитета на икономиката за приспособяване и на увеличаването на потенциала ѝ за растеж в средносрочен и дългосрочен план.

Заклучение

За първи път от развилата се глобална финансова и икономическа криза през 2008г., строителството в България отразява ръст . Причината до голяма степен са финансираня на строителни проек-

ти по европограмите, като тези проекти са стартирали на по-ранен етап, но са реално изплатени през 2015г., така търсенето и намиране на механизмите за по-добро усвояване на европейските средствата остават приоритет и основен фактор за темпове на растеж в строителния сектор към настоящия момент.

Макроикономическите прогнози в най-оптимистичният им вариант са за лек спад от нивата от 2015г. Естеството на сектора също предполага бавно връщане към положителни стойности. Като основни негативи могат да се отчетат: нестабилната икономическа среда, достъпът до финансиране и неквалифицираната работна ръка.

За да се прогнозира детайлно развитието на сектор „Строителство” е необходимо по-обхватно изследване. Посочените акценти на развитието на строителството, както и анализите на състоянието на икономиката на страната са основни моменти за изследвания, които могат да бъдат допълвани.

Бележки:

1. Сезонно изгладените данни са данни при които са отстранени периодично повтарящите се в рамките на един период компоненти на динамичния ред - сезонните и календарните колебания.

2. Показателят „бизнес климат” е средна геометрична на балансите на оценките за настоящата и за очакваната бизнес ситуация в предприятията през следващите шест месеца.

3. Календарно изгладени данни - при календарното изглаждане се елиминират вариациите, дължащи се на различния брой календарни и работни дни, национални празници и екстремни стойности.

Използвани източници:

1. Евростат, Официален сайт на Евростат. Достъпно на: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

2. Европейска Комисия., 2015. *РЕПОРЪКИ НА СЪВЕТА относно икономическата политика на еврозоната*, Брюксел. Достъпно на: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2016/ags2016_euro_area_recommendations_bg.pdf.

3. Министерство на финансите, 2016. *Икономиката на България - годишен обзор/ 2015г.*, София. Достъпно на: <http://www.minfin.bg/bg/page/870>.

4. Министерство на финансите, Официален сайт на Министерство на финансите - България. Достъпно на://www.minfin.bg/ [Дата на достъп: Октомври 20, 2016].

5. НСИ, Официален сайт на националния статистически институт. Достъпно на: <http://www.nsi.bg/> [Дата на достъп: Октомври 16, 2016].

6. Чапаров, Б., 2012. *Състояние и тенденции в развитието на строителството в Република България*, Варна: “Наука и икономика.”

STATE AND DEVELOPMENT OF CONSTRUCTION INDUSTRY IN BULGARIA UNDER CONDITIONS OF CONSTANTLY CHANGING MACRO ENVIRONMENT

*Ph.D. student Elis Palaz
University of Economics – Varna*

Abstract: The article explores the annual and quarterly accounts of Bulgaria compared to the EU, such as GDP and its main components; analyzes some of the indicators of the construction sector; and outlines main trends for the future development of the business climate in the Bulgarian construction industry.

Keywords: GDP, growth rate, construction sector, expectations, business climate.

THE FUTURE OF PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP HOUSING IN NIGERIA

Ph.D. student Suleiman Bolaji
University of Economics – Varna

Abstract: The paper reviewed the situation of housing delivery system in Nigeria. Study revealed that while Nigeria population and urbanization are increasing, housing situation is deteriorating and government direct housing provision efforts through various housing policies and programmes at deferent time since independence achieved little in providing adequate and affordable houses for the low income earners. Therefore, the paper suggest an efficient use of Public Private Partnership as a viable procurement option for achieving affordable and sustainable housing delivery in Nigeria.

Keywords: housing delivery, housing policy, public private partnership.

Introduction

Challenges of providing affordable houses for Nigerians seems to defer all logical solutions, 65 years after independence, as housing situation continuously deteriorating. Direct government provision of houses, the land laws reviews, the housing finance reforms including re-engineering of mortgage institutions at various time in our history have little impact on housing delivery. The enabling strategies advocated in HABITAT 1 in Vancouver 1976, and also HABITAT 11 in Istanbul 1996, supported in Johannesburg 1995 where Nigeria and other African countries, adopted the enabling strategy for housing development in Africa seems to have little or no impact on our housing policy that aimed at ensuring that every Nigerian own or have access to adequate and suitable housing at affordable cost. This research therefore, reviewed the housing delivery policy and present Public Private Partnership (PPP) as a viable solution to the Nigeria housing problem at this period of economic crisis and also in the future.

1. Urbanization in Nigeria

Nigeria has the highest population in Africa. The population now stands at about 178.50 million [1] and the land size of about 936,930

km². The high rate of urbanization in the country continues to attract global attention as it was reported that there were about 56 cities in Nigeria in the 1950s in which 10.6% of the population lives. In 1961, the urban population was 19.1%, it was 24.5% in 1985 and out of 120 million people in 1991, 30% live in the cities. In the year 2000, it was 43% and 50% in 2015 and this is expected to increase to 60% by 2020. The unprecedented increase in our city population has led to the development of slums and shanty towns in Nigeria. The urban bias of government in location of public infrastructures, lack of economic development, poor economic conditions, as been identified as the courses of massive rural-urban drift, which in turn created severe housing problems and made 60% of Nigerians to be classified as homeless persons. Abuja was planned to avoid the problem of congestion, overcrowding and population explosion experienced in the formal capital Lagos, but today with about 40% development, the population is 2.4million where rise, Abuja was designed to accommodate 3.20 million residence when it is 100% developed. This ever-growing population in the city creates urban development problems which adversely affect the provision of housing and its associated infrastructure. It is therefore important to develop strategies and formulate policies for mass housing delivery and population control. Globally we are in urban millennium, with nearly half of the world's population leaving in cities compared to 30% in 1950 and 47% in the year 2000. With the high rate of urbanization and population growth, the urban population is projected to reach 60% by 2030. The implication of this is that housing crisis is likely to worsen in the future for most developing countries.

2. Concept of Housing

Housing is a complex subject, because knowledge concerning housing (Natural and Physical sciences, Economics, Laws, Geography, Sociology, Technical, Design and Planning, Humanities, Manufacturing and Construction) are so diverse, complex and interwoven. A house is a product and a process. It is not just a structure but an institution created for a complex set of purposes. It is the totality of the immediate physical environment. A house as a product is essential, unique and difficult to acquire. Therefore, it is enshrined under the fundamental objectives and

directive principles of state policy, Section 16 (2) (d) of the constitution of the Federal Republic of Nigeria (1999) provide that “the state shall direct its policy towards ensuring that suitable and adequate shelter is provided for all citizens”. This provision require huge financial resources which the government alone cannot bear or may be possible in the former socialist countries where the state either owns or has the controlling shares in the construction companies and subsidized housing inputs to provide affordable houses for its citizens [3].

3. Government housing delivery efforts

Before the colonization, a communal system of housing delivery was in practice in most communities in Nigeria, the colonial period witnessed the building of houses for the colonial masters and the senior indigenous staff in protected areas called Government Reservation Area (GRA). The first urban renewal attempt was the slum clearance after the bubonic plague of 1928-1929. The construction of additional houses in Surulere and other parts of Lagos in preparation for the independence, the Nigerian Building Society (NBS) was established in 1956 to provide mortgage loans to both public and private Nigerians, but the impact was felt only in the then capital Lagos and its environ due to inadequate funding. Also during the period government introduced African Civil Servants Staff Housing Fund, and the regional governments established Housing corporations to provide housing for its people.

Housing Delivery Efforts in Nigeria (1960 to Date)

Several housing policies and strategies have been adopted to solve the housing problems of Nigerians which ultimate goal is to ensure that all Nigerians own or have access to decent, safe and healthy housing at affordable cost. According to Taiwo [4] housing delivery over the years has been plagued with the problems of availability, accessibility and affordability as government for a very long time accepted the enormous responsibility of providing housing for the citizen. Several research studies indicates efforts by government to provide houses for Nigerians, Table 1.

Table 1

Shows the government effort in the provision of houses

Housing policies and programmes (years)	Planned number of houses	Actual number of houses built.	% achieved	Budgetary allocation (N) million	Actual amount disbursed.
NDP 1962-1968	24000	500	2.10	84	39
NDP 1970-1974	59000	N/A	N/A	N/A	N/A
NDP 1980-1985	202000	47200	23.4	1.8 billion	N/A
NHP 1991-2000	700000	N/A	N/A	N/A	N/A
NHP 1994-1995	121000	1014	0.8	N/A	N/A
NHP 1979-1983	40000	8000	20	N/A	N/A

Source: Enhancing Financial Innovation & Access (EFIA) (2010) [4]

The first period - post independence 1960-1979

In 1962, the first National Development Plan NDP (1962 – 1968) was introduced aimed at producing 24000 housing units during the planned period. Unfortunately, only 500 housing units representing 2.10 % were built, before the outbreak of the civil war in 1967. In 1971, the National Council on Housing, consisting of all state commissioners for housing was established and that marked the first significant and direct attempt by the Federal Government to intervene in the area of housing. This led to the establishment of a National Housing Programme NHP in 1972 during the second National Development Plan NDP (1970–1974). The plan emphasized housing provision for all income strata of the society and as part of efforts to achieve this, the ROMCONSULT of Romania was engaged, to study housing situation in Nigeria and recommend a programme for its improvements. Part of ROMCONSULT's recommendations was the establishment of new housing estate with a coordinated and planned expansion of water, electricity, sewage, transportation, waste collection and disposal. The administration planned to build 59,000 housing units between 1972 and 1973 at 60%, 25% and 15% respectively for low income, middle income and high income Nigerians. 15,000 housing units would be built in Lagos and 4000 each in the remaining 11 state capitals. The Federal

Housing Authority was established in 1973 to directly construct and supervise the program.

The second period - The civilian administration (1979-1983)

The third National Development Plan (1980-1985), planned to build 202000 housing units annually: 46000 in Lagos, 12000 in Kaduna and 8000 each, in the remaining 18 state capitals and directed the State governments to be directly involved in the construction while the Federal Housing Authority would provide the necessary infrastructures. The efforts of the government yielded little success, as most of the projects were abandoned because the programme was over politicized. The second civilian administration embarked on elaborate housing programmes based on the concept of affordability and citizen participation. The target groups were the low income earners who's annual income did not exceed N5, 000 for the one bedroom core houses and N8, 000 for three bedroom houses meant for medium income group. 40,000 housing units were planned to be built annually throughout the federation, with 2,000 units each in the 19 state capital including Abuja, the federal capital territory (FCT). Out of the state allocation, 80% were earmarked for the low income earners. However, only 20% of the plan was achieved at the end of the administration in December 1983. Some of the factors attributed to the failure include the adoption of single design for the entire country, over politicization, choice of sites having little or no relationship to the effective demand for housing, the appointment of the contractors were based on party patronage.

The third period - The military intervention (1984-1999)

In an attempt to correct the failure in implementation and inadequacies of the past housing policies and programmes, the military government that took over the administration this period appointed a ten-man committee to among other things, take positive steps to ensure that the less privileged members of the society have access to dwelling houses. This resulted to formulation of a comprehensive National Housing Policy in 1991. The policy aimed to ensure that all Nigerians own or have access to decent and safe housing at affordable cost by 2000AD. The strategies for achieving this is the restructuring the institutions and creating new structures and promulgation of new enabling laws.

The fourth period - The beginning of PPP 1999-date

The civilian administration of this period adopted more market oriented approach to solving housing problems by inviting the private sectors to participate in Abuja mass housing development in 2000, while maintained the role of facilitator, enabler, regulator and not the provider of public houses. The Federal Capital Development Authority embarked on housing development, specifically targeted to low and medium income earners, through the allocation of parcel of land to private developer, to build houses and sell them to members of public under the condition that will make the low income earners the beneficiaries. The developers were given lands ranging between 5-100 hectares to develop housing estates Table 2. Similar allocation was made in 2004-2006, 2007-2009.

The foundation of private sector lead housing policy was laid in 2003-2004. The key features of this policy include the placement of the private sector in a pivotal position for the delivery of affordable houses on a sustainable basis. The policy assign to the government, the responsibility of developing primary infrastructure, review and amend the land use act to ensure better access to land, speedier registration and assignment of title deed to the developers.

Table 2

**Land allocated to PPP developers
for mass housing development by district, 2000-2003**

District	Total allocation to developers	Lowest size allocated (Ha)	Highest size allocated (Ha)	Total Hectares	Av. size allocated (Ha)
Dakwo	20	5	20	204	10.20
Galadimawa	21	20	30	460	21.90
Kafe	26	15	100	567	21.81
Lokogoma	61	5	100	731	11.98
Mbora	10	10	25	170	17.00
Wunba	46	5	40	478	10.39
Total	184			2610	

Source: Ministerial committee on mass housing (2008), adopted from Jibril and Garba [6]

In summary, the seed of Nigerian housing policy summersault like that of our present economic crisis (recession) has been planted long ago. This is evidence as the three National Housing programmes, planned to contribute over 523,000 housing units to the nation housing stock contributed about 76,000 (14.5%). It is therefore, not a surprise that United Nation Committee on Human Settlement UNCHS in 1993 noted that (public housing programme in Nigeria was firmly embraced in official statements, but very few housing units ever materialized even during the period of the oil boom).

4. PPP approaches as a solution to Nigerian housing problems

Four models of PPP are commonly used for housing delivery in Nigeria. They are:

- Build-Own-Sell BOS,
- Build-Lease-Operate-Transfer BLOT.
- Build-Own-Operate-Transfer BOOT,
- Build-Operate-Transfer BOT,

The most commonly used model for public servants is Build-Own-Sell (BOS) method. In this model of PPP, the developer is the principal (either a public or private-sector body). If it is the public – sector, the Housing Cooperation would be the initiator and would work together with the ministries of housing and urban development- who provide the blue print for the scheme. The land would be supplied by the government and the construction works financed through FMBN’s secondary loans. The FMBN [15] explicated that if the initiator of housing project is a private-sector body, say an individual or a Primary Mortgage Institution (PMI), the state government gets involved only as a partner that supplied the required land for the project. The housing construction works may be founded through FMBN’s secondary loans acquired by the individual developer or by the PMI. On the other hand, a PMI may solely finance the housing scheme from its resources alone, then the project is financed through Private Finance Initiative (PFI). However, as a law, the housing units produced through FMBN’s funding must be sold to NHF-contributor only. The housing units would then be purchased by the NHF-contributors through their savings alone or through the savings added to FMBN’s loans. This

method guaranteed sustainable housing development if well structured and implemented.

Conclusion

Housing development has passed through stages with generic efforts of both individuals and government in an evolutionary manner and in different proportion. While individual provider approach is characterised with unsatisfactory, unplanned inadequacy, government provided housing estates though planned, coordinated with sewage, estate roads and other infrastructures are equally deficient in quality and quantity with socio- economic problems which make it inaccessible to the low income earners. The budgeted number of the houses planned had never been realized since the independence in 1960, the government efforts in the three National Development Planning and National Housing Programmes that followed it achieved little in housing delivery. Current efforts through Public Private Partnership (PPP), since 2000 has failed also to achieve the objectives due to lack of political will, corruption and dwindling government revenue especially now that Nigeria economy is in recession. Government partnership with private sectors in housing delivery should be intensified with the aim of making houses available and affordable for the low income earners.

Recommendation

- Urbanisation should be controlled by developing the rural areas with infrastructures and industries and formulating population control policy in the country.
- Government must formulate appropriate PPP housing policy with specific aim of developing houses for the low income earners.
- Government should sanction the erring members of its agencies constituting bottleneck to the implementation of PPP housing scheme.

References:

1. Africa Housing Finance Yearbook, 2015.
2. Andreyev, I., "*The Non- Capitalist Way: Soviet Experience and the liberated Countries*". Progress Publishers, Moskow (Russia). 124-157, 1985.

3. EFIA, *Enhancing Financial Innovation & Access*, 2010.
4. Jidril, & Garba, *Ministrial committee on mass housing*, FGN, 2008.
5. Mabogunje A.L. “*Prospect for Public-Private Partnerships in the implementation of the National Housing and Urban Development Policy in Nigeria*”. Public lecture delivered at centre for Human settlement and Urban Development. Federal University of Technology, Minna. 16th March 2004.
6. Madawaki, M. N. “*Performance Evaluation of Federal Mortgage Bank of Nigeria’s Finance for Housing Project*”. An unpublished PhD dissertation submitted to the school of postgraduate, Ahmadu Bello University, Zaria, Nigeria. 2011.

EXAMINATION OF FACTORS RESPONSIBLE FOR THE COST OF PPP HOUSING DELIVERY IN NIGERIA

*Ph.D. student Suleiman Bolaji
University of Economics – Varna*

Abstract: This report presents the view of carefully selected professionals that are directly involved in planning, designing and execution of PPP housing projects in Abuja. The objective is to establish the importance of factors responsible for high cost of housing delivery and the severity of individual factor. Literature review revealed that despite the subsidy from the government, the low income earners can still not access the houses because of the high cost. Liker scale and Relative importance index was employed to examine twenty one attributes identified from the empirical studies. The perceived severity impact shows finance and government related factors ranked 1st and 2nd respectively with relative Importance Index (RII) of 0.77 and 0.75 respectively. Therefore, the policy makers should pay more attention to these two most important factors when formulating policy or framework on affordable and sustainable PPP housing.

Keywords: housing delivery, public private partnership, professional.

Introduction

Inaccessibility of Public Private Partnership housing by the low income earners is due largely to high cost of delivery. This can be minimized if adequate attention is paid to factors relating to finance, materials, labour, design and land registration which impede successful housing delivery. It is important for the policy planners to consider the factors when formulating policy framework for sustainable PPP housing delivery in the country. It is then the benefit of PPP as financial innovative procurement option can be fully achieved.

1. Public housing delivery agencies in Abuja, Nigeria

There are two public housing delivery agencies in Abuja: The Federal Housing Authority of Nigeria (FHAN) and Abuja Mass Housing Department under the Federal Capital Territory (FCT). The Federal housing authority is a federal agency established through Decree 40 of

1973, now CAP 130 laws of the Federation of Nigeria 1990, to implement Federal government housing policies and programmes. The Department of mass housing was established in 2005 to facilitate and regulate mass housing scheme, to develop Federal Capital Territory housing Policies and regulations in line with the existing National and FCT Laws. The Department is also mandated to prepare manuals which will specify standards for planning, design and basic infrastructure in accordance with FCT regulations and National Building Codes, secured an assurance of the developer's managerial, technical and financial abilities and to establish benchmarks and checklist for all developers which should be certified before the commencement of any mass housing development discussions.

2. Factors influencing cost of PPP housing delivery

There are many constraints to housing delivery in Nigeria: these include difficulties in accessing land with secure tenure, unstable macroeconomic environment, finance, lack of qualified craft-men and artisans, high cost of building materials. Housing as a unit of environment, affect the health, social behavior and efficiency of the citizens. Research over the years has shown that majority of Nigerians who are the low income earners do not have access to decent housing in spite of the public sector intervention in housing provision. The land use panel of 1977 which critically looked in to the nature of land ownership system and its recommendations which led to promulgation of land use decree in 1978, the difficulties citizens encountered in land registration, high cost of land transaction as a result of mandatory governors signatures, absent of credible national data base which lead to inefficiencies in the land administration in Nigeria are the factors responsible for these problems. It was reported that Nigeria ranked number 173 out of 178 countries surveyed in global Ease of Doing Business rating [1]. It takes 82 days with 14 procedures and cost 22.2% of the cost of property to get it registered. Also Economic confidential [2] reported that the cost and legal procedure of acquiring land in Abuja is too cumbersome due to difficulties in bureaucracy and corrupt disposition of those who are in charge of land allocation. This procedural difficulty in land acquisition, registration and in securing certificate of

occupancy (C of O) is not only in Abuja but in all the states of the federation.

Finance

Housing finance needs to be thoroughly examined given its significant role in housing delivery and as the majority of Nigerians cannot access loans from formal financial institutions due to high interest rate which ranges between 19% - 22% before the current economic recession and this make the contribution of formal financing to housing development less than 20% [3]. Housing in Nigeria is financed formally by borrowing from corporate financial institutions (commercial banks, Federal Mortgage Bank of Nigeria, Primary Mortgage Institutions and the employer of labour) and informally through savings, borrowing or assistance from friends, relations and families. Currently alternative procurement method (Public Private Partnership) is embarrassed by the government of all nations, [5],[6]. PPP by nature offers innovative finance alternative for the infrastructural services delivery and can be employed for sustainable housing development in the country.

To solve the problem of high cost of housing delivery through adequate financing, government in the past introduces series of measures to address the issues of high interest rate, influence of macroeconomic environment, taxes and issues of long term mortgage finance, these include establishment of Nigerian Building Society, Federal Mortgage Bank of Nigeria, Primary Mortgage Institutions and National housing fund. Federal Mortgage Bank of Nigeria has the responsibility to promote mortgage lending and manages Nigerian housing policy as the apex mortgage institution. The bank raises its capital from National Housing Fund. Applications for the loan are made to FMBN through the PMIs which are in existence only in 26 states out of 36 states of the federation [4].

Labour and materials

Nigeria import 60% of her building materials which added to high cost of building delivery. Labour related factors which negatively affect the cost of housing delivery include lack of qualified craft-men and artisans, low productivity, instability of tenure of workers, inexperience and wastages.

Design

Most of the design codes in the country are obsolete. Inadequate

design information, defective specifications, inadequate design supervision and absence of community participation are factors responsible for high cost of PPP housing delivery.

3. Methodology

A case study was carried out on PPP Public housing delivery agencies in Abuja between September 2013 and February 2014. The study examined factors responsible for the high cost of PPP housing. A total of 75 questionnaires were administered to staff of Federal Housing and Mass housing units of FCDA on 40 and 35 respectively, out of which 48 representing 64% were returned. The questionnaires were administered with the help of technical assistance who are ex- graduates of the Federal university of Technology, Minna and now working with the agencies. They handed the questionnaires directly to the selected respondents and they were told when to come and collect the filled questionnaires. They often extended the time for collections as they are not found on sit, because they are either on leave, holidays or for other reasons like the new year break. The returned 48 questionnaires were further scrutinized by the technical assistance and the researcher to select 40 that meet the requirement of experience, academic qualification, professional qualification and participation directly in planning, designing, supervision and monitoring of PPP projects in addition to being senior staff of the agencies. This is done to ensure the quality of the response. Out of the 40, a respondent was disqualified for not having requisite professional qualification even though he met other requirements hence, 39 respondents were used for that analysis. Descriptive statistics is used for demographic analysis while Relative Importance Index is used for severity of the identified factors on cost of housing delivery.

4. Analysis of data

Demographic Analysis of Sample Data The first three (3) questions in the research instrument employed were subjected to demographic analysis in order to reveal salient characteristics of the research data that might have bearing on the behavior of the data and thus on the inferences that could be drawn from the analysis.

Profession of Respondents

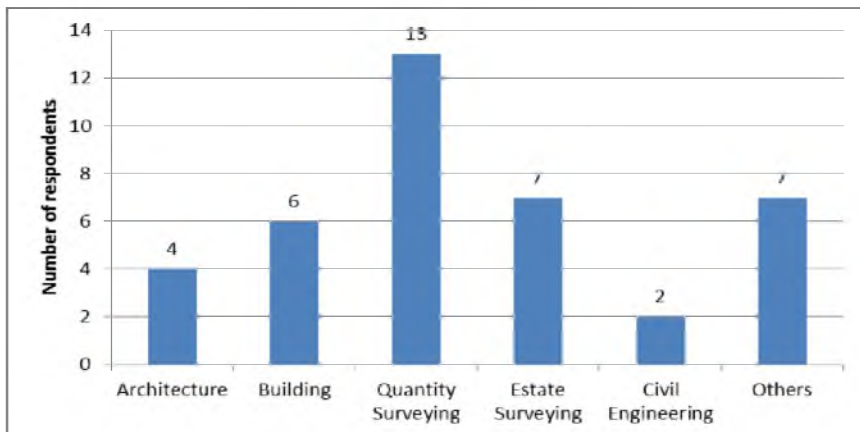


Fig 1. Distribution of Sample according to profession of respondents

From Fig. 1 Four experienced, academic and professionally qualified Architects, six Builders, thirteen Quantity Surveyors, seven Estate Surveyors, two Civil engineers and seven other professionals from allied industries are considered in the survey.

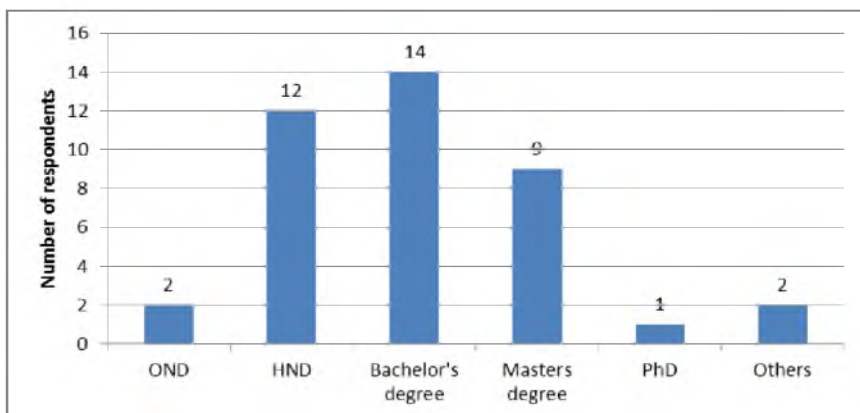


Fig 2. Distribution of Sample according to educational attainment of respondents

From Fig. 2 Two Ordinary Diploma holders, twelve Higher National Diploma holders, fourteen Bachelor degree holders, nine masters degree holders, one PhD holder and two other certificates holders participated among the staff in the technical units of the agencies.

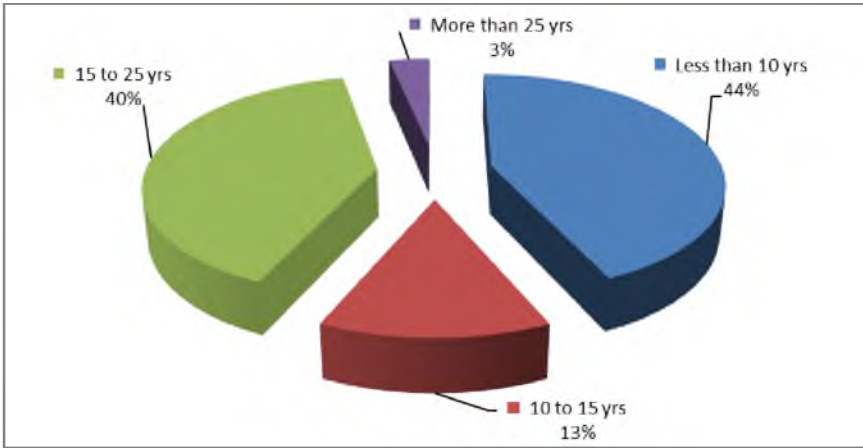


Fig 3. Distribution of Sample according to work experience of respondents

From fig.3, the experience of the respondents range from 44% that worked for less than 10 years, 13% 10-15 years, 40% 15-25 years and 3% that worked for more than 25 years.

Ranking of Factors Associated with High Cost of Housing

In furtherance of Objective of the study, respondents were presented with a list of twenty-one risk factors grouped into four categories and were asked to rank them in terms of the perceived severity of impact of the factors on the high cost of houses. A five-point Linker scale was employed (1 to 5, representing a range from ‘not severe’ to ‘very severe’).

Table 1

Ranking of factors associated with high cost of houses according to perceived severity of impact

S/N	FACTOR GROUPS	FACTORS	RELATIVE IMPORTANC E INDEX (RII)	RANK
1	Materials-related	High cost of materials	0.83	1
2	Finance-related	Ab. of lgtm mort finance	0.82	2
3	Finance-related	Cost of infrastructures	0.82	2
4	Govt-related	High cost of land transact	0.80	3
5	Govt-related	Cumbersome land registr	0.80	3

6	Finance-related	High interest rate	0.78	4
7	Govt-related	Mandatory gov. consent	0.77	5
8	Finance-related	Infl. of macroecono envt	0.74	6
9	Govt-related	Abs of cred. Nat. databas	0.71	7
10	Govt-related	Inefficient land mgt system	0.69	8
11	Finance-related	Taxation problems	0.69	8
12	Design-related	Obsolete design code	0.60	9
13	Materials-related	Poor quality materials	0.59	10
14	Design-related	Abs of comm. participat	0.58	11
15	Design-related	Supervision of design	0.58	11
16	Materials-related	Low worker's productive	0.57	12
17	Design-related	Inadequate design data	0.57	12
18	Materials-related	Dearth of qual. artisans	0.56	13
19	Design-related	Defective specifications	0.56	13
20	Materials-related	Inst. Of worker's tenure	0.56	13
21	Materials-related	Worker inexperience	0.56	13

Results obtained showed that a total of thirteen ranks were observed, owing to some factors having the same relative importance index and thus sharing the same ranking. Rank 1 to 5 was made up of seven factors; two factors each were tied as Ranks 2 and 3 respectively. The seven highest ranked factors were thus: High materials cost, Absence of long-term mortgage, Cost of infrastructures, High land transaction cost, cumbersome land registration, High interest rate, and Mandatory governor's consent. Of these seven, one belonged to the materials group, three to the finance group and three also to the government group. Four factors had the same least ranking of 13, and all belonged to the materials group with the exception of Defective specifications, which was a design-related factor. These results appeared to underscore a situation where the most important factors impacting on the high costs of houses are traceable to financial and governmental origins. Respondents did not believe that material issues impacted very significantly on the high cost of housing.

Table 2

Ranking of groups of factors associated with high cost of houses according to perceived severity of impact

S/N	FACTOR	RELATIVE IMPORTANCE INDEX (RII)	RANK
1	Finance-related	0.77	1
2	Govt-related	0.75	2
3	Materials-related	0.61	3
4	Design-related	0.58	4

The inferences drawn above were supported by the derivation of the relative important indices of the groups of factors. Finance related factors were the highest ranked, followed by government related factors, the material related and design related factors were the least significant group of factors.

Conclusion

Factors responsible for high cost of housing delivery are many, interwoven and interrelated, of these financial related factors and government related factors are of greatest importance and should be accorded desired attention when formulating framework for sustainable PPP housing delivery to the low income earners who are at the disadvantages.

Recommendation

- Government should use its machineries to reduce Cost of Doing Business in land transaction in Nigeria to the world minimum.
- The role of mortgage banks should be strengthened to give more access to the low income earners in Nigeria.
- Government should use its financial mechanism to reduce the interest rate to single digit and create enabling environment for the low income earner to access loans from banks.

References:

1. Doing Business, World Bank Report, 2007.
2. FMBN, Information/Documents required from PMIs for accessing NHF loan, the Federal Mortgage Bank of Nigeria Loan and Advances Department. Abuja, Nigeria. 2006.
3. Mabogunje, A.I. “*Prospect for Public-Private Partnership in the implementation of the National Housing and Urban Development Policy in Nigeria*”, Public lecture delivered at the centre for human settlement and urban development. FUT, Minna. 16th March 2004.
4. Madawaki, .M. N. “*Performance Evaluation of Federal Mortgage Bank of Nigeria’s Finance for Housing Project*”, An unpublished PhD dissertation submitted to the school of postgraduate, Ahmadu Bello University, Zaria, Nigeria. 2011.
5. Mohammed, M. M., Trevor, S., Mohammed, A. M. “Influence of external environmental factors on the success of public housing projects in developing countries”, *Home*, Vol.15, No.4, 2015, <https://epress.lib.uts.edu.au/journals/index.php/AJCEB/article/view/>
6. NEXIM, “The fraud in FCT mass housing initiatives” Economic confidential, 2015, <http://economicconfidential.com/2015/06/the-fraud-in-fct-mass-housing>.

ЕВРОПЕЙСКИ КРИТЕРИИ ЗА ЗЕЛЕНИ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ПРИ ВЪЗЛАГАНЕТО НА ОФИС СГРАДИ

Докт. Деян Баев
Икономически университет – Варна

Резюме: В настоящия доклад се разглеждат европейските критерии (по-конкретно тези на Европейския съюз) за зелени обществени поръчки при възлагане строителството на нови или реновиране на съществуващи офис сгради и се очертават насоки за тяхното популяризиране.

Ключови думи: зелени обществени поръчки, критерии, Европейски съюз, офис сгради.

По данни на Европейската комисия публикувани в третото издание на ръководството за зелени обществени поръчки „Buying green!“ (2016), публичните разходи за строителни работи, продукти и услуги представляват около 14% от БВП на Европейския съюз (ЕС), което съответства на приблизително 1,8 трилиона евро годишно. Използвайки своята покупателна сила за избор на стоки, услуги и строителни работи, имащи по-малко въздействие върху околната среда, публичните власти могат значително да допринесат за постигане на местните, областните, националните и международните цели за устойчиво развитие.

Предвид значението на разходите за стоки и услуги в публичния сектор в Европа, зелените обществени поръчки (ЗОП) представляват важен инструмент за постигане на целите в областта на околната среда, свързани с изменението на климата, използването на ресурси и устойчивото потребление и производство.

В настоящия доклад авторът си поставя за цел да разгледа европейските критерии (по-конкретно тези на ЕС) за зелени обществени поръчки при възлагане изграждането на нова или реновиране на съществуваща офис сграда и да очертае насоки за тяхното популяризиране.

Понятието „зелена обществена поръчка“ е дефинирано в Съобщение на Европейската комисия („Обществени поръчки, насочени към една по-добра околна среда“, СОМ 2008, стр. 4) като: „Процедура, чрез която публичните органи се стремят да получат про-

дукти, услуги и строителни работи с намалено въздействие върху околната среда през целия им жизнен цикъл, вместо продукти, услуги и строителни работи със същата основна функция, които иначе биха били предоставени.“

Основна функция на критериите на ЕС за зелени обществени поръчки е да подпомогнат публичните органи при покупката на продукти, услуги и строителни работи с намалено въздействие върху околната среда. Критериите имат препоръчителен характер и са формулирани по начин, по който да могат да бъдат включени в тържната документация на възлагащия орган, ако това бъде сметено за целесъобразно.

Възлагане проектирането и изграждането на офис сграда с намалено въздействие върху околната среда, независимо дали е ново строителство или значително реновиране, е сложен процес. Според Директива относно енергийните характеристики на сградите 2010/31/ЕС значително реновиране се определя като ремонтни работи, при които общите разходи за ремонт на сградата са над 25% от нейната стойност без да се включва стойността на земята, върху която е построена или ремонтът обхваща над 25% от площта на външните ограждащи елементи на сградата. В наръчник за европейски публични власти (Clement et al., 2012) се посочва, че значително влияние върху резултата могат да имат формата на възлагане на обществени поръчки и начинът, по който критериите за ЗОП са интегрирани в процеса на възлагане на обществени поръчки.

Процесът по изграждането на офис сграда или нейното реновиране представлява съвкупност от последователни действия и договорни отношения. Крайният резултат се влияе от тази последователност. Това се дължи на различните взаимодействия, които възникват вследствие на договорните отношения между възложители, проектантите, изпълнителите и бъдещи ползватели. Затова е необходимо да се установят ключовите моменти в последователността от действията по възлагането на поръчката, при които да бъдат интегрирани критериите за ЗОП. За целта критериите са формулирани на база най-характерни дейности при възлагане на обществени поръчки и са съпроводени от конкретни указания за приложение в отделните етапи.

Важен момент във връзка с набора от критерии за ЗОП е опре-

делянето на стратегическите екологични цели и задачи още в самото начало на проекта.

В работен документ на службите от Комисията (EU GPP Criteria for Office Building Design, Construction and Management. 2016) систематизираните критерии обхващат следните етапи от процедурата за възлагане на ЗОП:

А. Подбор на проектантския екип и на изпълнителите.

Б. Подробни изисквания за проектиране и за постигане на показатели.

В. Разчистване, разрушителни работи и подготовка на строителната площадка.

Г. Изграждане или значително реновиране на сградата.

Д. Монтаж на енергийни инсталации и на присъединителни връзки за енергийни услуги.

Е. Довършителни работи и предаване.

Ж. Стопанисване на сградния фонд.

За всеки от посочените етапи съществува набор от критерии в две възможности – базови критерии и високи критерии, като изборът на възложителя зависи от поставените екологични и иновационни цели.

Базовите критерии са съставени така, че да дават възможност за лесно прилагане на ЗОП, като са насочени към основни екологични характеристики на даден продукт и целят запазване на минимално равнище на административните разходи.

Високите критерии отчитат повече на брой аспекти или по-високи нива на екологичните показатели и са предназначени за институции, с по-високи екологични и иновационни цели.

Базовите критерии, които публичните органи следва да прилагат при разработването на своите процедури могат да се систематизират и обобщят по следния начин:

На етап А. „Подбор на проектантския екип и на изпълнителите“, относно предварителния подбор, могат да бъдат заложили критерии засягащи компетентността на проектантите и изпълнителите като се изискват и съответно данни за доказателство.

На етап Б. „Подробни изисквания за проектиране и за постигане на показатели“ се залагат следните критерии и изисквани данни за доказателство относно:

- Технически спецификации – минимално необходима енергийна ефективност; системи за енергиен мениджмънт на сградата; енергийни източници с ниски или нулеви въглеродни емисии; съхранение на отпадъци, които подлежат на рециклиране и др.

- Критерии за възлагане – минимални изисквания за енергийна ефективност; използване на рециклирани материали в състава на бетона и зидарията.

На етап В. „Разчистване, разрушителни работи и подготовка на строителната площадка“ се предлага включването като критерий в техническите спецификации на одит и план за управление на строителните отпадъци от разрушителни работи.

На етап Г. „Изграждане или значително реновиране на сградата“ възможните критерии в техническите спецификации се отнасят за: снабдяване със законен дървен материал от главния изпълнител; инсталиране и въвеждане в експлоатация на сградни енергийни инсталации; управление на отпадъците на обекта; избор на материали и покрития за довършителни работи.

Етап Д. „Монтаж на енергийни инсталации и на присъединителни връзки за енергийни услуги“. Техническите спецификации включват критерии за отоплителни инсталации, включително с комбинирано производство на топлинна и електрическа енергия.

Етап Е. „Довършителни работи и предаване“ –

- Критерии в техническите спецификации – качество на завършената околна повърхнина на сградата;

- Критерии за възлагане – монтаж и въвеждане в експлоатация на енергийни източници с ниски или нулеви въглеродни емисии.

На етап Ж. „Стопанисване на сградния фонд“, техническите спецификации могат да включват критерии относно: системи за сграден енергиен мениджмънт; договори за енергоспестяване с гарантиран резултата; системи за управление на отпадъците.

Водещ принцип при разработването на критериите на ЕС за ЗОП, касаещи офис сгради са съображенията за оценяване на разходите на база целия жизнен цикъл. Той е от особено значение за постигането на по-добри екологични характеристики, тъй като високите първоначални капиталови разходи могат да бъдат предпоставка за постигане на по-ниски текущи разходи през целия жизнен цикъл, по-големи остатъчни стойности на собствеността и по-

добряване на производителността при работа. Поради това той представлява метод за вземане на ефективни и дългосрочни инвестиционни решения. Според съответните оценки (EU GPP Criteria for Office Building Design, Construction and Management, 2016), между 80% и 90% от текущите разходи на дадена сграда се предопределят на етапа на проектирането. При наличие на проект с високо ниво на амбициозност, индикативните реалистични икономии на комуналните разходи при оптимизиране на първоначалните разходи могат да достигнат до 35% за нови сгради и до 30% за реновирани сгради. Ако в оценяването на разходите на база целия жизнен цикъл са включени и разходите за персонал, могат да бъдат постигнати дори и по-големи икономии, като 1% икономии на такива разходи имат съпоставима стойност с приблизително половината от типичните разходи за енергоснабдяване и ВиК на офис сгради. Следователно оценяването на разходите на база целия жизнен цикъл представлява важен инструмент при етапите на определянето на проектното задание, идейното проектиране и работното проектиране. То може да се използва за избор и разходно оптимизиране на такъв проект, който да осигури възможно най-ниски общи разходи (и най-висока остатъчна стойност) през целия жизнен цикъл на сградата.

По статистически данни, публикувани на сайта на Агенция по обществени поръчки, едва 0,26% от всички обществени поръчки за 2013г. са били зелени, като има едва 59 открити процедури и само за 29 от тях са били сключени договори. Общата стойност на зелените обществени поръчки за 2013 г. е била 50,684 млн. евро. За 2014 г. данните са съответно 47 открити процедури за зелени обществени поръчки, 37 сключени договора на обща стойност 13,938 млн. евро или около 0,16% от всички обществени поръчки за годината. Най-често поръчките с екоелемент са в сферата на строителството (95% от обявените като зелени), следват тези за офис оборудване, улично осветление, транспорт и копирна техника.

От посочените по-горе данни е видно, че прилагането на зелените обществени поръчки е недостатъчно и не отговаря на заложените цели на ЕС.

Национално сдружение на общините в Република България е провело проучване сред 100 възложители, от което става ясно, че макар 86% от тях да заявяват обща информираност за националните

политики за ЗОП, едва 20% са участвали в обученията по темата. Според отговорилите, най-сериозните затруднения пред възложителите в тази насока са липсата на цялостна информация за ЗОП, недостатъчният административен капацитет, липсата на стимули за прилагането на ЗОП и липсата на информация за „зелени“ стоки и услуги на пазара.

Освен това е разпространено и мнението, че зелените поръчки водят до по-висока начална цена на строителството. Прилагането на метода за оценяването на разходите на база целия жизнен цикъл може да даде отговори на въпросите относно ефективността от планираната инвестиция.

Друг проблем е, че много често самите възложители не отчитат, че поръчката има екоелемент и не я отбелязват като „зелена“. Като пример се посочват общините в София и Бургас, които са лидери в областта на екопоръчките, но не отбелязват това в обявленията. Дори според някои възложители поне 1/3 от поръчките носят характер на зелени, но не са отбелязвани като такива.

Причините за това могат да бъдат различни:

- Ограничен брой на установените екологични критерии за продуктите и услугите, а дори при наличието на такива критерии, често недостигът на съответни механизми (например бази данни) възпрепятства разпространението им.

- Недостатъчна информация за присъщите за даден продукт разходи в рамките на целия му жизнен цикъл и за съответните разходи за екологично чистите продукти и услуги.

- Ниска степен на информираност за ползите от екологично чистите продукти и услуги.

- Несигурност по отношение на правните условия за включване на критерии за екологосъобразност в тържната документация.

- Липса на политическа подкрепа и в резултат на това – ограничени ресурси за прилагането / насърчаването на зелените обществени поръчки.

- Липса на координиран обмен на най-добри практики и информация между възложителите.

За да се постигнат по-добри резултати и да се преодолеят посочените по-горе проблеми е необходимо да се работи в следните посоки:

- Провеждането на различни информационни кампании и обучителни семинари с цел повишаване на капацитета на държавната и общинска администрация.

- Друга мярка представлява създаване на звена за подкрепа на зелени обществени поръчки в организационната структура на енергийните агенции в страната, в които обучени специалисти да подпомагат възложителите в преодоляването на трудностите при прилагането на зелените обществени поръчки.

- Създаване на база данни с технически модели за оформяне закупуването на продукти и услуги, свързани със зелена енергия, и онлайн каталог на производители на „зелени“ продукти и услуги.

- Относно доброволността в прилагането на ЗОП може да се инициират законодателни промени. Те могат да включват поетапно превръщане на приложението на различните екокритерии в задължително за всички възложители.

- Като член на Европейския съюз, България може да почерпи от опита на страните, в които зелените обществени поръчки са масово приложими, чрез обмен на добри практики.

- Сериозен мотив за широкото прилагане на зелените обществени поръчки могат да се окажат финансовите стимули. Например разходите по предварителните проучвания на проектите и наемането на външни специалисти в областта да се поема от централния бюджет или от специално създаден за целта фонд.

В заключение, популяризирането и широкото прилагане на ЗОП за строителство в България и ЕС като цяло се свързва с потенциала за насърчаване на по-устойчиво използване на природните ресурси и постигане на поведенчески промени, необходими за устойчиво потребление и производство.

Използвани източници:

1. Закон за обществените поръчки в сила от 01.10.2004 г., с последно изменение в сила от 15.04.2016 г.

2. Национален план за действие за насърчаване на зелените обществени поръчки за периода 2012-2014 година.

3. Национална стратегия за развитие на сектора обществени поръчки в България за 2014 - 2020 г.

4. Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Ев-

ропейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите „Обществени поръчки, насочени към една по-добра околна среда” от 16 юли 2008 г. COM 2008 (400).

5. CLEMENT, S., SEMPLE, A., GALVIN, M., RUDIN, T., BERGMAN, I., TISCH, A. (2012) *Procuring innovative and sustainable construction. A guide for European public authorities*. The SCI-Network Consortium, c/o ICLEI – Local Governments for Sustainability. Available from: <http://www.sci-network.eu/>. [Accessed: 15/10/2016]

6. COMMISSION, E. (2016), *Buying Green! A handbook on green public procurement*, 3rd Edition. Environment. Available from: http://ec.europa.eu/environment/gpp/index_en.htm. [Accessed: 15/10/2016]

7. DODD, N., GARBARINO, E. and CALDAS, M. (2016), *Green Public Procurement Criteria for Office Building Design, Construction and Management. Technical background report and final criteria*. Joint Research Centre. Available from: http://ec.europa.eu/environment/gpp/eu_gpp_criteria_en.htm. [Accessed: 15/10/2016]

8. www.aop.bg – официален сайт на Агенция по обществени поръчки.

9. www.moew.government.bg – официален сайт на Министерство на околната среда и водите.

10. www.mi.government.bg – официален сайт на Министерството на икономиката.

11. www.ec.europa.eu – официален сайт на Европейската комисия.

12. www.sci-network.eu – сайт на европейска мрежа на публичните власти за устойчиво строителство и иновации чрез обществени поръчки.

13. www.projects-namrb.org – официален сайт на Национално сдружение на общините в Република България.

14. www.zorplus.com – официален сайт на електронното издание ЗОП+.

15. www.capital.bg – официален сайт на електронното издание на вестник Капитал.

16. www.investor.bg – официален сайт на електронното издание Инвестор.БГ

EU CRITERIA FOR GREEN PUBLIC PROCUREMENT WHEN AWARDING OFFICE BUILDINGS

*Ph.D. student Deyan Baev
University of Economics – Varna*

Abstract: The following report examines the EU criteria for green public procurement when awarding construction of new or renovation of an existing office buildings and make recommendations for their promotion.

Keywords: green public procurement, criteria, European Union, office buildings.

ЛИКВИДАЦИОННАТА СТОЙНОСТ В СЧЕТОВОДСТВОТО И БИЗНЕС ОЦЕНЯВАНЕТО – ВЪЗМОЖНА СИМБИОЗА ИЛИ НАЛИЧНА КОЛИЗИЯ

Докт. Стоян Георгиев
Икономически университет – Варна

Резюме: В доклада ще бъдат разгледани счетоводните аспекти и тези на бизнес оценяването по отношение на понятието „ликвидационна стойност“ - от кога започва нейното приложение при финансово затруднено предприятие, наличието или отсъствието на прецизна нормативна уредба за определянето ѝ, възможности за използване на счетоводен и оценителски инструментариум при прякото ѝ прилагане.

Ключови думи: ликвидационна стойност, действащо предприятие, бизнес оценяване.

Глобалната финансово-икономическа криза проектира своите измерения върху всички сектори на световната стопанска система. Нейните отражения в България засегнаха пряко сектора на строителството и недвижимата собственост, където трудностите изправиха икономическите субекти пред хипотезата на недействащото предприятие. Именно при тези условия, в теорията и практиката става актуално понятието „ликвидационна стойност“.

Целта на настоящия доклад е ликвидационната стойност да бъде изяснена от гледна точка на счетоводството и бизнес оценяването. Ще бъде коментиран генезисът на понятието и връзката му със счетоводния принцип на действащо предприятие. Ще се разгледа методът на ликвидационната стойност като част от оценителския подход, базиран на активите и ще се дискурира възможността комбинацията му със счетоводната трактовка да изясни и по-пълно да обогати разбирането за понятието.

Когато става въпрос за понятията „стойност“ или „стойносттаване“, счетоводната наука насочва към процеса на оценяването като част от методическия ѝ апарат. За да бъде признат стопански факт, явление или събитие във финансовия отчет, а оттам да се покаже пред заинтересования потребител, трябва да може да се осъществи надеждно измерване и оценяване. С измерването свързваме коли-

чествената оценка на обекта, а оценяването е превъплъщението ѝ в паричен измерител.

Не съществува в литературата единно мнение относно броя на оценките и критериите, по които се систематизират, но полезно, от теоретична и практическа гледна точка, е класификацията на Генов, Тодоров и Филипова (Гено Генов, Георги Тодоров 2009), според която оценките в счетоводството се групират в четири групи:

1. От гледна точка на времевата перспектива- оценки, фокусирани върху миналото (историческа цена), настоящето (справедлива стойност) и бъдещето (настояща цена);

2. От гледна точка на вида на сделката, т.е. дали е по придобиване или продажба на актив- покупни или продажни оценки;

3. От гледна точка на характера на събитието, което предизвиква оценяване- оценки на действителни събития, на очаквани събития и на хипотетични събития;

4. От гледна точка на момента на определяне на оценките- текущи и периодични.

От друга страна, в Общите положения към Международните счетоводни стандарти се използва понятието „оценъчни бази“ и се дефинират следните такива: историческа цена, текуща стойност, реализируема стойност и сегашна стойност.

Стандартите, освен базите, регламентират и конкретни оценки и може би поради тази причина е направен опит те да се разграничат едни от други (Снежана Башева, Емилия Миланова, Бойчинка Йонкова, Диана Петрова 2013). Има обаче конкретни оценки, които присъстват и в изброените бази и това дава основание да се придържахме към мнението, че „на този етап не може да се намери достатъчно ясен критерий, разграничаващ базите от оценките, при който категорично да се извърши класифицирането им“ (Костова 2013, стр. 132).

От изключителна важност за оценяването е да се отбележи, че гореизброените оценки са валидни при спазване на фундаменталния за счетоводството принцип-предположение за действащо предприятие. Той се изразява в това, че към датата на изготвяне на финансовия си отчет предприятието функционира без затруднения и се предполага, че ще е така в някакво обозримо бъдеще. Международните счетоводни стандарти детайлизират концепцията чрез дефини-

рането, че действащото предприятие няма нито намерение, нито необходимост да съкрати или да ликвидира дейността си, като при оценката на това се взема под внимание цялата информация за 12 месеца от края на отчетния период. Съществуват редица фактори, отразяващи тази информация, върху които може да се базира преценката дали съществуват или не значителни съмнения относно приложимостта на коментирания принцип. Международен одиторски стандарт 570 „Действащо предприятие“ ги групира по следния начин:

Таблица 1

Фактори за преценка на риска предприятието да продължи като действащо

Финансови	Оперативни	Други
Превишение на пасиви над активи	Намерение за ликвидация	Неспазване на законови изисквания
Невъзможност за погасяване на кредити	Загуба на основни ръководни кадри	Съдебни производства
Зависимост от краткосрочни кредити за финансиране на ДМА	Загуба на основни пазари или доставчици	Промени в законова уредба
Оттегляне на фин. подкрепа от кредитори	Затруднения с работната ръка	Настъпване на тежки застрахователни събития
Отрицателни парични потоци от основна дейност	Поява на успешен конкурент	
Неблагоприятни финансови показатели и други	Недостиг на важни материали	

Ако тези фактори, преценени внимателно, поотделно или съвкупно, са налице, то се преминава към друга база на отчитане, която се оповестява. Коя конкретно е тази база обаче не е изяснено.

Влезният в сила от 01.01.2016 г. нов Закон за счетоводството в България, запазвайки почти същия смисъл на определението, дадено в МСС, вече въобще не коментира въпроса каква база да се приложи при съмнение за приложението на принципа за действащото предприятие.

В тази нормативна неяснота, големият въпрос е този за оценките, които следва да се използват след момента на установяване, че предприятието е недействащо. Стана ясно, че според българската и международна счетоводна уредба това никъде не се уточнява, но в предходния вариант на Закона за счетоводството, в общите положения към Националните счетоводни стандарти, а и в обичайната практика, отчитането трябва да премине на *ликвидационна база*, което означава, че активите, пасивите и капиталът трябва да се оценяват по различен начин от периода, когато предприятието е било действащо. Ликвидационната база е въплъщение на т.нар. в западната литература концепция „*quitting concern*” (Fess, P., Warren 1986, стр. 563)- концепция на ликвидиращото се предприятие, която е противоположна на концепцията за продължаващото дейността си предприятие- „*going concern*”. Оттук следва че е необходима прекласификация на активите и пасивите в текущи, както и корекция на балансовите стойности чрез използване на ликвидационни оценки. При ликвидационната стойност (оценка) се акцентира върху това, че тя „отчита сумата, която би се получила, ако се прекрати дейността на предприятието и неговите активи бъдат продадени, за да се получи най-добрата възможна стойност за всеки един от тях при условията на нормална или чрез ускорена ликвидация.” (Костова 2013, стр. 302)

Основният проблем тук е коя точно е конкретната оценка, когато се премине към ликвидационна база. Ясно е, че подходът за оценяване чрез историческата цена няма да е приложим, тъй като основният принцип, който легитимира този подход- на действащото предприятие, също е нарушен. (Йосифова 2011) подкрепя виждането, че при ликвидационна база оценяването следва да става по справедлива стойност. Известно осветляване проблемът получи след въвеждането на изменения, приети от американския борд за счетоводни стандарти – FASB (2013), определящи най-общо принципните постановки за това кога предприятията да изготвят финансов отчет на ликвидационна база. Ако разгледаме случая, че имаме недействащ стопански субект, например поради несъстоятелност, то е посочено, че оценката по справедлива стойност за такива предприятия *не винаги е приложима и не за всички активи*, тъй като сделките при процеса на ликвидация, респ. несъстоятелност, не са обичайни. В

същия дух е и определението за справедлива стойност в МСФО 13- Оценяване по справедлива стойност- цената, получена при продажба или платена за прехвърляне на пасив в обичайна сделка, а обичайната сделка не е принудителна сделка, каквато е хипотезата на несъстоятелността.

В професионалната литература е изразено мнение (Антон Свраков, Бойка Брезоева, Бойко Костов, Велин Филипov 2016), че щом статусът на предприятието е оценен като недействащ, а активите следва да се превърнат бързо в парични средства, пасивите- да се погасят, то ликвидационната стойност може да се реализира чрез признаване на обезценки.

За да се провери това твърдение, е нужно да се разгледат условията за обезценка, регламентирани в счетоводното законодателство. Конкретно за активите, те се подразделят на два вида:

- Външни фактори- пазарната стойност на активите е намалела значително; през периода са настъпили или в близко бъдеще се очаква да настъпят значителни промени с негативен ефект върху предприятието, продиктувани от икономическата, правната, технологичната или пазарната среда; нарастване на пазарните лихвени проценти, което рефлектира върху дисконтовия фактор; балансовата стойност на нетните активи е по-висока от неговата пазарна капитализация;

- Вътрешни фактори- морално изхабяване или физическо увреждане на актива; настъпили или се очаква да настъпят негативни промени, свързани с планове за преустановяване или реструктуриране на дейността; икономическата изгода от използването на актива се очаква да бъде по-ниска от очакваното.

Така посочени, тези фактори намират материална реализация на практика в събития като реорганизации, неефективни действия и лоши финансови резултати, остарели машини, даващи некачествена продукция и спомагачи за влошаване на пазарната позиция. При тенденция за реализиране на загуби в продължение на няколко отчетни периода, също може да се счита, че активите са надценени и трябва да се прави тест за обезценка.

Съпоставяйки написаното по-горе с вече коментираните фактори за оценка на предприятието като действащо, можем да направим извод, че част от събитията, чието наличие дава основание за обез-

ценяване на активи, са същите като онези, които пораждаат съмнения за валидността на принципа на действащото предприятие. За това свидетелстват и изследвания в западните страни, цитирани от наши автори: „Посочва се още, че икономическите фактори и управление то на печалбите са фактори, които съвместно влияят на решенията за признаване на обезценка.“ (Георгиева 2016, стр. 56). Данните показват, че спадът в приходите, в наличните парични средства, както и промените в състава на ръководството- все събития, поставящи под съмнение нормалното функциониране на дейността, обуславят и по-високи обезценки.

Подкрепа в същата насока дават и емпиричните данни за обезценка на определени видове активи- инвестиции в дъщерни предприятия и ДМА, на български публични дружества, включени в индекса BGVX40. Изводите от изследването на (Георгиева 2016) изглеждат като основни мотиви, оповестени за обезценяване, следните:

- Ликвидация на дъщерното предприятие;
- Значително редуциране на обема или преустановяване дейността на дружеството, в което е инвестирано;
- Отчитане на загуби за период, по-голям от 3 години;
- Отчитане на отрицателни нетни активи;
- Продължителен спад в обема на дейността;
- Липса на сключени договори от дъщерни предприятия за изпълнение на основната дейност;
- Лишаване от права на собственост върху актива;
- Спиране на производство на конкретен продукт и други.

Всички изброени могат също да бъдат посочени и като мотиви в подкрепа на евентуално решение за преминаване към ликвидационна база на отчитане, а стойностите, получени след преоценката в посока намаление, са адекватно решение за отразяване на новите икономически реалности.

Следователно, обезценяването, като процес, може да способства при практическото определяне на ликвидационните стойности в счетоводството. Често обаче финансово-счетоводният екип не разполага с цялата налична информация за определяне на конкретни параметри при оценяването- например какъв дисконтов фактор да се избере, да се прогнозира бъдещи парични потоци и тяхната настояща стойност. Заради това, се използват услугите на независимите

оценители.

Ако счетоводната наука имплицитно загатва за ликвидационните оценки, то в теорията и практиката на бизнес оценяването е налице по-голяма конкретика по посочената проблематика. Разглеждана от аспекта на стандартите на стойността, ликвидационната стойност се различава концептуалното от пазарната стойност поради наличието на кратък срок за предлагане на актива. Тя е нетната парична сума, която се получава от един бизнес при условията на бърза ликвидност и е логично по-ниска от пазарната, която е еманация на продължаващо да функционира предприятие.

За да се анализира ликвидационната стойност и от гледна точка на конкретното ѝ определяне, следва да се проследи нейното място като метод за бизнес оценка в рамките на определените оценителски подходи. В рамката на Международните стандарти за оценяване са дефинирани три такива подхода:

1. Разходен подход- базиран върху философията на възстановителната стойност. Той осъвременява към датата на оценката счетоводната стойност на собствения капитал. Само той може да бъде използван и при действащо, и при недействащо предприятие;

2. Приходен подход- стойността на предприятието или частите от него се установява чрез текущата стойност на очакваните в бъдеще постъпления;

3. Пазарен подход- стъпва върху допускането, че стойността на предприятието може да се изведе с помощта на продажби на аналогични други предприятия.

Става ясно, че методът на ликвидационната стойност се разглежда в рамките на разходния подход и „за разлика от метода на нетната стойност на активите при този метод задачата се свежда до определяне на най-вероятната нетна стойност на активите при обявяване на предприятието в ликвидация и последващата продажба на активите и погасяване на задълженията, включително и покриване на разходите за ликвидация“ (Илиев 2011, стр. 126).

Условно можем да обособим два самостоятелни етапа в процеса на оценителската работа при ликвидационните оценки. Първият е свързан с определянето на пазарната цена на активите и пасивире по метода на нетната стойност на активите. За целта счетоводната балансова стойност на всеки отделен отчетен обект се трансформи-

ра в пазарна стойност, за да се определи коригирана счетоводна стойност на собствения капитал. При този етап се налагат задължителни оценителски корекции, наречени от автора на настоящото изложение корекции от първи вид, свързани както с изходните положения при изготвяне на финансовите отчети и последващия им анализ, така и от други фактори като неотразени активи, материални запаси и тяхната годност. Интересни са самите подходи за конкретна оценка на всеки един актив, но обемът на разработката не позволява те да бъдат представени.

При втория етап, оценителят си служи с вече установената по МНСА стойност. Тя се коригира с корекции от втори вид, за да се изпълни изискването за бърза ликвидност. Тези корекции включват разходите за ликвидация- правни, административни, по съхранение на активи, за персонал и експертни оценки. Често това е процент от пазарната стойност.

Времето за превръщане на конкретния счетоводен обект в парични средства и определянето на дисконтния процент също са от важно значение, като част от втория вид корекции.

На база гореизложеното, ликвидационната стойност е равна на пазарната стойност по МНСА минус разходите по ликвидация и всичко това коригирано с подходящия дисконтов фактор.

Коментираната методика при определянето на ликвидационната стойност дава основание да се направи обобщението, че е невъзможно да се определи ликвидационна стойност на който и да е обект от патримониума на предприятието без да се ползват данните от финансовата отчетност. Това е пряко и категорично доказателство за силната връзка между бизнес оценяването и отчетността.

Съвременното състояние на финансовата отчетност далеч не е близо до съвършенството, поради различните принципи, положения и еkleктичен модел на оценяване на активи, пасиви и капитал. Точно затова е нужно бизнес оценителите да познават счетоводната концепция, което разбиране е въплътено дори в Международен стандарт за оценяване 300- Оценки за целите на финансовата отчетност.

В заключение, следва да се отбележи, че ликвидационната стойност се явява своеобразен допирен елемент между теорията и практиката на счетоводството и бизнес оценяването. Наличната

симбиоза между тях, при определянето на тази стойност, доказва факта, че двете философии за оценяване трябва взаимно да се допълват и развиват, а не да се отричат. Само по този начин би се изпълнила основната цел на оценяването- да отразява вярно и точно икономическата реалност.

Използвани източници:

1. Антон Свраков, Бойка Брезоева, Бойко Костов, Велин Филипов, С.М., 2016. *Счетоводно законодателство. Национални счетоводни стандарти 1st ed.*, София: ИК “Труд и право.”
2. Гено Генов, Георги Тодоров, Ф.Ф., 2009. *Теория на счетоводството*, Варна: Издателска къща “Стено.”
3. Георгиева, Д., 2016. *Счетоводна обезценка на нетекущите активи*, Варна: Издателство “Наука и икономика.”
4. Илиев, П., 2011. *Бизнес оценяването в България*, Варна: Издателство “Наука и икономика.”
5. Йосифова, Д., 2011. Принципни постановки и процедури съгласно концепцията за недействащо предприятие (Счетоводство на ликвидационна база). *Годишник на СА “Д. А. Ценов” Свищов*, 114.
6. Костова, Н., 2013. *Организационни и методологически аспекти на оценката на предприятие*, Варна: Издателство “Наука и икономика.”
7. Снежана Башева, Емилия Миланова, Бойчинка Йонкова, Диана Петрова, Р.П., 2013. *Основи на счетоводството 3rd ed.*, София: Университетско издателство “Стопанство.”
8. Fess, P., Warren, C., 1986. *Accounting principles 15th ed.*, Ohio.

THE LIQUIDATION VALUE IN ACCOUNTING AND BUSINESS VALUATION – POSSIBLE SYMBIOSIS OR EXISTING COLLISION

*Ph.D. student Stoyan Georgiev
University of Economics – Varna*

Abstract: In current paper will be discussed the accounting and business valuation aspects of “liquidation value” - when its application begins in financial distressed enterprises, presence or lack of precise law regulations, as well as possibilities for combination between accounting and business valuation approaches for determining this value.

Keywords: liquidation value, going-concern enterprise, business valuation.

ОЦЕНКА НА ФИНАНСОВАТА УСТОЙЧИВОСТ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО КАТО ПРЕВЕНЦИЯ СРЕЩУ ИЗПАДАНЕ В НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ

Магистър по икономика Миглена Станева-Тодорова

Резюме: В научния доклад е разгледан проблемът свързан с оценката на финансовата устойчивост на предприятието. Изяснена е същността на понятието, представени са факторите на влияние и различни показатели за анализа ѝ. В резултат от изследването е разработена „Пирамида за оценка на финансовата устойчивост“, която да допринесе за формиране на по-комплексна оценка на финансовата стабилност, служеща за превенция срещу изпадане в несъстоятелност.

Ключови думи: оценка, финансова устойчивост, предприятие, несъстоятелност.

Финансовата устойчивост (стабилност) е основа за развитие и просперитета на всяка икономика като цяло и в частност на отделните предприятия включително и на строителните. Постигането ѝ зависи от предвиждането и познаването на много фактори, свързани с дейността на предприятията и заобикалящата ги външна среда. Нарушаването на финансовата стабилност може да има различни негативни проявления (в това число и изпадане в процедура по несъстоятелност), които оказват влияние както върху дейността на самото предприятие, така и върху всички свързани с него субекти. Този проблем, свързан с оценката на финансовата устойчивост винаги е бил актуален и е с голямо значение за икономическата теория и практика.

Всички изводи и препоръки в изследването се отнасят включително и за строителните предприятия. На основа на тяхната специфична дейност, успешната им реализация се явява главна предпоставка за развитието на фирмите от останалите сектори на икономиката.

Целта на автора на настоящия доклад е да представи оценка на финансовата устойчивост на предприятието, като превенция срещу изпадане в несъстоятелност, с оглед бъдещо разработване на актуален метод в теорията.

От така поставената цел произтичат следните **задачи**, а именно:

1. Анализ и съпоставка на известни теоретични схващания.
2. Систематизиране на факторите на влияние и методите за анализ на финансовата устойчивост на предприятието.
3. Насоки за подобряване на оценката на финансовата стабилност на предприятията.

В широк смисъл понятието **устойчивост** се споменава за първи път още през 1713г. от Hans Carl von Carlowitz в произведението „*Sylvicultura oeconomica*” като принцип в горското стопанство. След това думата устойчивост се среща в най-различни сфери на науката. Синонимното гнездо на думата е много широко и включва следните възможности: *твърдост, стабилност, издръжливост, постоянство, непоклатимост* и др. В този смисъл липсата на устойчивост е сигнал за възникване на *слабост, нестабилност, неиздръжливост, непостоянство, разклащане, т.е. възникване на криза*. Това разбиране за устойчивост стои и в корена на понятието **финансова устойчивост**. То е всеобхватно понятие, което се среща и дискутира ежедневно в различни аспекти от икономическия и социалния живот.

В българската икономическа теория една част от становищата по повод изследваното понятие са представени от: Илиев и Йовчев (2011, с.222) - разглеждат финансовата стабилност като средство за независимост на строителното предприятие от кредиторите му. Тодоров (2012, с.1) - отъждествява я с финансовия риск. Калчев (2012, с.1) - представя финансовата устойчивост от гл.т. на възможността за посрещане на инвестиционните разходи, осигурявайки устойчивост на растежа на предприятието. Дончев (2009, с.51) - разкрива нейната същност като необходимост от равновесие между различни компоненти - активи и пасиви, приходи и разходи, собствен капитал и привлечен и други.

С оглед обхвата на научното изследване насочваме вниманието си към **определението за финансова устойчивост** изведено от Касърова (2010, с.5) *„икономическа категория, характеризираща система от икономически отношения, при които предприятието е способно да функционира в условията на риск и променяща се бизнес среда, осигурявайки платежоспособност, балансираност на*

финансовите потоци, независимост от привлечен капитал и реализиране на финансови резултати, чийто обем е достатъчен за саморазвитие и удовлетворяване на интересите на всички заинтересовани страни". Считаме, че изведеното определение от Касърова (2010) е изчерпателно и обобщава различните гледни точки за същността на понятието финансова устойчивост и на тази основа го възприемаме за целта на научния доклад.

В контекста на изследване на проблема за оценяването на финансовата устойчивост на предприятието от съществено значение са **факторите**, които оказват влияние върху нея. В специализираната литература авторите¹ - Бараненко и Михел (2011), Павленков и Смирнова (2011), Сергеевна (2013), Алябева (2011), Родионова и Федотова (1995) разглеждат различни категории фактори на базата на разнообразни критериите за класифициране. Според нас като се има предвид, че предприятията са част от една социално-икономическа система, в която се осъществяват множество взаимодействия, най-съществено значение от критериите за класифициране на факторите, които влияят върху финансовата устойчивост на предприятието има *разделението на външни (екзогенни) и вътрешни (ендогенни) фактори*.

Най-общо външните фактори според нас могат да се подразделят на икономически, политически, демографски, научно-технически, социално-културни, природо-екологични фактори. Всички те могат да бъдат определени като *трудно регулируеми* за предприятието, защото самостоятелно бизнес организацията не може да се справи с тях. Освен това външните фактори оказват влияние върху вътрешните фактори, т.е. *взаимосвързани са*. Отрицателните въздействия на някои фактори може да намали положителните ефекти от други. Предприятията могат да изградят собствена стратегия, за да се опитат да смекчат негативните ефекти от общото влияние на външните фактори върху финансовата им устойчивост.

Вътрешните фактори по наше мнение се подразделят на управленски (организационни), производствени, кадрови, маркетингови (пазарни), финансови фактори. Те се считат за *регулируеми*, защото са изцяло зависими от организацията на работа в предприятието, така че то чрез влиянието си върху тях е способно да коригира своята финансова устойчивост. Недоброто управление на вътрешните

фактори може да отслаби финансовата стабилност на предприятието и в допълнение с отрицателните въздействия на външните фактори да доведе предприятието до кризи, изпадане в несъстоятелност, както и обратното.

Според нас, за да се подобри ефективността на оценката на финансовата устойчивост на предприятието включително и на строителното, е препоръчително да се направи *систематизиране на външните и вътрешни фактори, които имат значително въздействие върху финансовата му устойчивост* и да се осъществява *постоянен мониторинг. В резултат на извършеното наблюдение може да се допълва класификацията с открити нови фактори на влияние върху устойчивостта на финансите на организацията.*

Изследването на факторите на влияние е само едната страна от установяване на проблемните области в бизнес организацията и разкриване на причините за тяхното съществуване, другата страна е *оценка на финансовата устойчивост на предприятието чрез прилагане на различни подходи² и методи за анализ.*

Любомир Тодоров (2012) представя шест „**условия за финансова стабилност**“ на предприятието. Тези условия се реализират чрез система от *абсолютни показатели³*. Според това - кои от условията са изпълнени, различаваме няколко типа финансова устойчивост представени в таблица 1, а именно:

Таблица 1

Типове финансова устойчивост⁴

№	Финансова устойчивост	Изпълнение на условията за финансова устойчивост					
		1	2	3	4	5	6
		$A-P > 0$	$A-P > П$	$СК+НП > НА$	$ТА-ТП > 0$	$НОК+Кр.заеми > МЗ$	$ТА-ТП > МЗ$
1.	Много висока	Да	Да	Да	Да	Да	Да
2.	Висока	Да	Да	Да	Да	Да	Не
3.	Средна - I вариант	Да	Да	Да	Да	Не	Не
	Средна - II вариант	Да	Не	Да	Да	Да	Да

4.	Ниска - I вариант	Да	Да	Не	Не	Не	Не
	Ниска - II вариант	Да	Не	Да	Да	Не	Не
5.	Липса на устойчивост	Да	Не	Не	Не	Не	Не
6.	Тежка криза	Не	Не	Не	Не	Не	Не

Източник: Адаптирано от автора по Тодоров (2012).

Важно е перманентно да се наблюдава и да се прогнозира типа финансова устойчивост на предприятията, тъй като те са чувствителни в условията на икономически кризи и търпят огромни загуби. Строителните предприятия първи влизат в икономическата криза и първи излизат от нея поради специфичния си предмет на дейност. По този начин могат своевременно да се предприемат необходимите действия срещу опасността от изпадане в несъстоятелност на предприятията.

Тези шест условия за финансова стабилност на предприятието се основават на абсолютни показатели, а те от своя страна дават обща оценка и са несравними и несъпоставими. За да допълним оценката на финансовата устойчивост като превенция срещу изпадане в несъстоятелност, разглеждаме анализа ѝ посредством *относителни показатели*, които са сравними и съпоставими. В икономическата литература съществуват много и различни мнения кои финансови коефициенти служат за оценяване на финансовата устойчивост на предприятието. За целта на изследването считаме за целесъобразно **извършването на сравнително изследване**, което да **интегрира мненията на различни български автори** - Дончев (2009), Илиев и Йовчев (2011), Касърва (2010), Киров, Велков и Трендафилова (2015), Костова (2010), Кузманов (2006), Тимчев (2015), Тодоров (2012) **относно необходимите коефициенти по групи за анализа ѝ** (виж таблица 2).

Таблица 2

Сравнително изследване на използваните групи коефициенти за анализ на финансовата устойчивост на предприятията

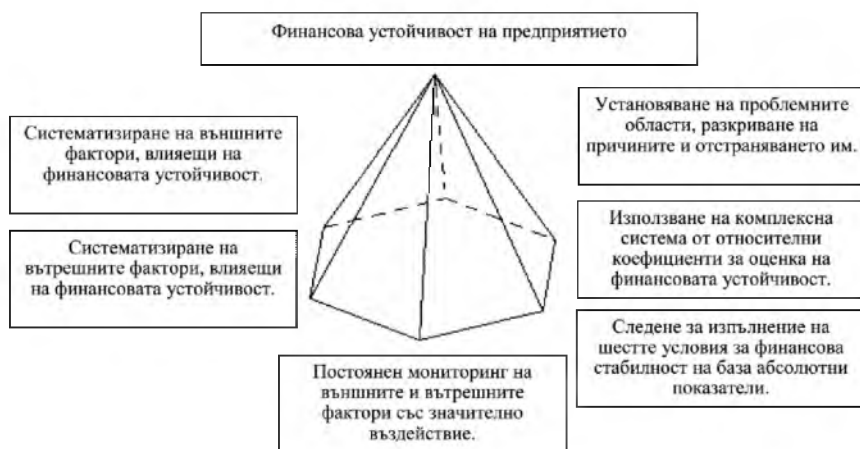
№	Групи коефициенти ⁵	Автори							
		1	2	3	4	5	6	7	8
		Дончев	Илиев	Касърова	Киров	Костова ⁶	Кузманов	Тимчев	Тодоров
1.	К. за анализ на капитала	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2.	К. за анализ на дълга	✓	✓	✓		✓		✓	
3.	К. за анализ на ликвидността			✓	✓	✓		✓	✓
4.	К. за анализ на активите			✓	✓	✓		✓	✓
5.	К. за анализ на задълженията и вземанията					✓		✓	✓
6.	К. за анализ на рентабилността					✓	✓	✓	
7.	К. за ефект на финансовия лост	✓		✓	✓		✓		
8.	К. за анализ темпа на растеж			✓					
9.	Други коефициенти	✓							

Източник: Разработена от автора

На основата на изложените мнения на различните икономисти, препоръчваме извършването на **подробен анализ** на финансовата устойчивост (в това число и за строителното предприятие), който може да се постигне чрез прилагане на всеобхватната сравнителна система от групи коефициенти. Конструируаният набор от финансови съотношения трябва да е *съобразен с всяко едно предприятие поотделно*, за да може да се осъществи изследване от всички страни на бизнес организация.

Разгледаните коефициенти е необходимо да се комбинират с представените по-горе условия на финансова стабилност и факторите на влияние върху устойчивостта, за да се направи по-ясна картината на финансовата стабилност на предприятието. За тази цел предлагаме синтез под формата на „Пирамида за оценка на финансова устойчивост на предприятието” (вж. фиг.1).

Пирамидата като геометрична фигура символизира устойчивост (стабилност). Върхът на пирамидата се поддържа от шест точки или ъгъла в основата. Всеки представлява по един аспект, който е необходим за оценката на едно устойчиво (стабилно, паритетно, балансирано, равновесно) финансово състояние на предприятието. От фиг.1, са определени шестте аспекта, нужни за оценяването на устойчивостта. Пирамидата не може да се изгради, ако не е създадена сигурна основа на база тези шест точки.



Фиг. 1. Пирамида за оценка на финансовата устойчивост на предприятието

Източник: Разработена от автора.

Според нас предложената „Пирамида” има редица **предимства**, по-главните от които са:

- прави по-комплексен анализа на финансовата устойчивост на предприятието;
- служи за формиране на цялостна представа за финансовата

стабилност на предприятието;

- помага да се идентифицират проблемни области в дейността на предприятието;

- улеснява подготовката и обосновката на ефективни управленски решения в областта на финансите на предприятието;

- реална възможност за апробиране в практиката;

- подходяща е и за предприятия от строителната сфера на дейност.

В обобщение на гореизложеното може да оформим следното **заклучение**, а именно финансовата устойчивост на предприятието е резултат от добро оценяване и управление на целия комплекс от аспекти. В този смисъл подценяването на някой от аспектите на „Пирамидата” би нарушило нейната цялост и оттам би замъглило ясната картина на оценката на финансовата му устойчивост. Целта на комплексната оценка на стабилността е навременна превенция срещу прояви на кризи в предприятието, които водят до неблагоприятни последици, дори до изпадане в несъстоятелност.

Бележки:

1. Авторът посочва само руски източници на основата на това, че те по-целенасочено са разгледали факторите на влияние върху финансовата устойчивост на предприятието.

2. Подходите за анализ на финансовата устойчивост най-общо са традиционен, ресурсен, ресурсно-управленски, основан на стохастичен анализ и основан на теорията за неточните множества. Виж по-подробно Любушин и Бабичева (2010).

3. Абсолютните показатели изразяват в количествен аспект категорията, която изследват.

4. Използвани съкращения в таблица 1: А- активи; П – пасиви; СК – собствен капитал; НП – нетекущи пасиви; НА – нетекущи активи; ТА – текущи активи; ТП – текущи пасиви, НОК – нетен оборотен капитал; Кр. Заеми – краткосрочни заеми; МЗ – материални запаси.

5. Конкретно използваните показатели от изследваните автори в различните групи коефициенти могат да се видят в техните цитирани публикации в научния доклад.

6. Надя Костова (2010) разглежда ключови показатели за анализ риска от несъстоятелност. Ние възприемаме риска от несъстоятелност като следствие от загуба на финансова устойчивост на предприятието и на тази

основа в направеното сравнително изследване включваме коефициентите, представени от автора.

Използвани източници:

1. Алябьева, В. (2011) Факторы и пути повышения финансовой устойчивости организации. Молодёжь и наука: Сборник материалов VI Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных. [online] Available from conf.sfu-kras.ru/sites/mn2010/pdf/13/26b.pdf. [Accessed: 20/09/2016].

2. Бараненко, С., В. Михель (2011) Факторы финансовой устойчивости компании. Электронный научный журнал „Экономика и финансы организаций и государства”. [online] 2(2). с.11-25. Available from <http://www.economy-n-finance-of-organization-nstate.ingnpublishing.com>. [Accessed: 20/09/2016].

3. Дончев, Д. (2009) Финансов анализ. София: Софттрейд.

4. Илиев, П., И. Йовчев (2011) Финанси на строителните предприятия. Варна: Наука и икономика.

5. Йорданова, В (2013) Възможности за оценка на икономическата устойчивост на строителното предприятие. Сп. „Известия” 57 (4). Варна: Наука и икономика.

6. Калчев, Е. (2012) Финансовото равновесие – условие за устойчив растеж на предприятието. [online] Available from <http://oldweb.ltu.bg> [Accessed 11/10/2016].

7. Касърова, В. (2010) Модели и показатели за анализ на финансовата устойчивост на компанията. Научен електронен архив на НБУ. [online] Available from <http://eprints.nbu.bg/637/>. [Accessed: 16/09/2016].

8. Киров, Г., Ю. Велков и Б. Трендафилова. (2015) Интелигентен подход за оценка на финансовата устойчивост на лечебно заведение. XII Международна научна конференция Иновативни стратегии за конкурентоспособен бизнес. Ботевград: МВБУ.

9. Костова, Н. (2010) Финансова счетоводен анализ. Варна: Актив-К.

10. Кузманов, И. (2006) Икономически анализ (Учебно помагало за самоподготовка). Пловдив: ИМН.

11. Любушин, Н., Н. Бабичева (2010) Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций. Электронный журнал „Экономический анализ: теория и практика” [online] 1(166). Available from <http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz>. [Accessed: 20/09/2016].

12. Павленков, М., Н. Смирнова (2011) Инструменты оценки финансовой устойчивости. Электронный журнал „Управляем предприятием” [online] 2 (2). с. 1-7. Available from <http://consulting.lc.ru/ejournalPdfs/>

pavlenkov.pdf. [Accessed: 20/09/2016].

13. Петков, Й., Станчева, В. (2014) Възможности за прогнозиране на корпоративен фалит при компании от сектор строителство и инфраструктура. Сборник с доклади от 29-та международна конференция Строително предприемачество и недвижима собственост. Варна: Наука и икономика.

14. Родионова М., В. Федотова (1995) Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. Москва: Перспектива.

15. Сергеевна К. (2013) Исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий и корпораций. Электронный журнал „Sci-article” [online] Available from <http://sciarticle.ru>. [Accessed: 04/10/2016].

16. Стоянов, С. (2012) Строително предприемачество. Варна: Наука и икономика.

17. Тимчев, М. (2015) Система за балансиран бизнес анализ ефективността на предприятието (фирмата). Міжнародний збірник наукових праць. [online] 1(19) с. 362-369. Available from pbo.ztu.edu.ua/article/download/43360/40058 [Accessed: 16/09/2016].

18. Тодоров, Л. (2012) Оценка на финансовата устойчивост – част от антикризисното управление на бизнеса. CFO.CIO. [online]. Available from: <http://cfo.cio.bg/305>. [Accessed 04/09/2016].

19. Carlowitz, H. (1713). Sylvicultura oeconomica. [online] Available from http://www.forstbuch.de/Carlowitz_1713_Informationen.pdf. [Accessed: 16/09/2016].

EVALUATING THE FINANCIAL STABILITY OF A COMPANY AS A PREVENTION AGAINST BANKRUPTCY

Master of Economics Miglena Staneva-Todorova

Abstract: This report focuses on evaluating the financial stability of companies. In particular, the nature of the notion is explained as well as the influencing factors and analytical indicators. As a result was indentified "A pyramid for the assessment of financial stability". This work contributes to the formation of a more complex assessment of financial stability and serves as prevention against bankruptcy.

Keywords: evaluation, financial stability, company, bankruptcy.

**СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО
И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ**

**Сборник с доклади от 31^{-ва} международна
научно-практическа конференция – ноември 2016 г.**

Дадена за печат X.2016 г. Излязла от печат XI.2016 г.

Печатни коли 30,6 Издателски коли 29,1

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

Е-mail: katedra_ius@ue-varna.bg
www.ue-varna.bg | факултети и катедри | катедри |
икономика и управление на строителството