



**Сборник доклади  
от 26-та научна конференция  
с международно участие**

**СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО  
И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ**

**2011**



**Издателство "Наука и икономика"  
Икономически университет - Варна**

**СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО  
И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ**

**Сборник с доклади от 26<sup>-та</sup> научна конференция  
с международно участие - ноември 2011 г.**

**BUILDING ENTREPRENEURSHIP  
AND IMMOVABLE PROPERTY**

**Proceedings of the 26th Scientific Conference  
with International Participation in November 2011**

2011

Издаелство „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

**Доц. д-р Стоян СТОЯНОВ**

Икономически университет – Варна, България

**Доц. д-р Иван ЖЕЛЕВ**

Икономически университет – Варна, България

**Доц. д-р Петко МОНЕВ**

Икономически университет – Варна, България

**Доц. д-р Румен КАЛЧЕВ**

Икономически университет – Варна, България

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

ISSN 1313-2369

## СЪДЪРЖАНИЕ

Предговор .....	11
1. Доц. д-р Стоян Стоянов – Строително предприемачество в България за периода след 1989 г. ....	13
2. Засл. деят. наук РФ, Проф., д-р э. н. Вячеслав Бузырев – Модернизация жилищного строительства в России: проблемы и решения .....	22
3. Доц. д-р Йорданка Йовкова – Структурно финансиране на инвестициите в недвижими имоти .....	30
4. Доц. д-р Евгени Станимиров, Бисера Пейчева – Процес на внедряване на нова услуга – на примера на „Пи Ел Ейч Инвест“ ООД.....	38
5. Доц. д-р Маргарита Бъчварова – Договорът за строителство – правни аспекти.....	53
6. Доц. д-р Петко Монеv – Недостатъци и грешки при маркетинговите изследвания на бизнеса с недвижими имоти .....	61
7. Проф., д-р э. н. Марина Юденко – Перспективы малого предпринимательства в Санкт-Петербурге .....	73
8. Доц. к.э.н. Анна Рулинская, асп. Людмила Ковалева – Формирование государственной стратегии развития рынка жилья (ре- гиональная модель) .....	81
9. к.э.н. Оксана Зайцева – Диагностический анализ инвестиционных процессов в недвижимость с учетом национального интереса российских инвесторов.....	90
10. Доц. д-р Йорданка Йовкова, ас. Надя Гилина – Институционални капани на пазара на жилищни имоти.....	98
11. Доц. д-р Тихомир Пелов – Показатели и съотношения за изследване на пазара на недвижими имоти .....	108

12. Доц. д-р Георги Забунов, доц. д-р Димитър Велев, доц. д-р Пламена Златева – Компютърно базирана система за управление на отношенията с клиенти с подсистема за изучаване на пазара на недвижими имоти .....	117
13. Доц. д-р Марин Гълъбов – Въпроси на финансовия анализ на агенциите за недвижими имоти .....	126
14. Гл. ас. д-р Божидар Чапаров – Същностна характеристика на лизинга на недвижимата собственост .....	136
15. Гл. ас. д-р Иво Костов – Относно оценяването на недвижими имоти в България.....	144
16. Гл. ас. д-р Анна Господинова – Промени и тенденции при използване на земята в урбанизираните територии на България и другите европейски страни (сравнителен анализ).....	153
17. Д-р Фелиз Арифова – Общ преглед на административно-териториалните реформи в Република България в контекста на регионализацията .....	167
18. Елена Парова, Христо Цветков, Деница Георгиева – Същност на посредническата дейност на брокера.....	179
19. Адв. Бисерка Маринова – Нови правила за плащания и нови рискове при прехвърлителни сделки с вещни права .....	190
20. Гл. ас. Николинка Игнатова – Фактори, влияещи на пазара на жилищни имоти за периода 2005/2010 г. ....	205
21. Ас. Стелина Спасова – Анализ на състоянието на инвестициите в недвижими имоти за балнеология и СПА туризъм в България .....	214

22. Докт. Людмил Иванов – Ролята на недвижимата собственост (гари и спирки) за повишаване конкурентоспособността на железопътния пътнически транспорт в Република България – пример жп линия София-Кюстендил .....	227
23. Доц. д-р Иван Желев – Критични фактори за успех на европроектите .....	238
24. Доц. д-р Стоян Стоянов, гл. ас. д-р Тодор Райчев – Особености на концесионирането в сектор „Водоснабдяване и канализация” .....	253
25. Доц. д-р Румен Калчев – Проблеми пред търсенето на наемен труд в строителството в България .....	262
26. Проф., д-р э. н. Николай Чепаченко – Методи оценки конкурентоспособности строительных организаций.....	269
27. Проф., д-р э. н. Лариса Селютина – Формирование и развитие системы управления жилищным строительством и реконструкцией жилой застройки в современных условиях.....	279
28. Доц. д-р Росен Николаев – Ниво на компетентност на студентите по икономика при прилагане на количествени методи за решаване на практически задачи.....	293
29. Доц. д-р Стоян Тагарев, доц. д-р Василка Стаменова – Ускоряване на инвестиционния процес и повишаване на ефективността на капиталовите разходи.....	306
30. Гл. ас. д-р Катя Антонова – Устойчиво строителство – принципи и възможности за развитие .....	320
31. Гл. ас. д-р Ваня Живкова – Пасивни къщи.....	330
32. Гл. ас. д-р Гена Велковска – Правен режим на учредяване правото на строеж в Република България – състояние и проблеми.....	341

33. <i>Д-р Георги Георгиев</i> – Теория и практика при управлението на риска в строителното предприемачество.....	355
34. <i>Гл. ас. Йордан Петков</i> – Оптимизиране разпределението на човешки ресурси при изпълнение на строителни операции .....	366
35. <i>Гл. ас. Танка Милкова</i> – Възможности за управление на инвестициите при определяне оптимални мощности на производствените обекти в снабдителна верига .....	375
36. <i>Ас. Милена Иванова</i> – Методика за определяне състоянието на иновационната дейност в строителните предприятия .....	384
37. <i>Ас. Ваня Антонова</i> – Основни подходи при изследване управлението на инвестиционните проекти .....	395
38. <i>Ас. Ваня Антонова</i> – Възможности за подобряване организацията на инвестиционните проекти .....	405
39. <i>Ас. Велина Георгиева</i> – Използване на метода на критичния път за управление на строителни операции.....	415

# CONTENTS

Preface .....	11
1. <i>Assoc. Prof. Stoyan Stoyanov, Ph.D. –</i> BUILDING ENTREPRENEURSHIP IN BULGARIA FOR THE PERIOD AFTER 1989 .....	13
2. <i>Honored Worker of Science RF, Prof., Doctor of Econ. Sc. Viacheslav Buzyrev –</i> MODERNIZATION OF HOUSING IN RUSSIA: PROBLEMS AND SOLUTIONS .....	22
3. <i>Assoc. Prof. Yordanka Yovkova, Ph.D. –</i> STRUCTURED FINANCING OF REAL ESTATE INVESTMENT .....	30
4. <i>Assoc. Prof. Evgeni Stanimirov, Ph.D., Bisera Peycheva –</i> PROCESS OF IMPLEMENTING A NEW SERVICE – AFTER THE EXAMPLE OF PLH INVEST LTD .....	38
5. <i>Assoc. Prof. Margarita Bachvarova, Ph.D. –</i> A CONTRACT FOR CONSTRUCTION, LEGAL ASPECTS .....	53
6. <i>Assoc. Prof. Petko Monev, Ph.D. –</i> MARKETING RESEARCH MISTAKES IN THE SPHERE OF REAL ESTATE BUSINESS.....	61
7. Professor, Doctor of Economic Sciences Marina Yudenko – PROSPECTS OF SMALL BUSINESS IN SAINT-PETERSBURG .....	73
8. <i>Assoc. Prof., Cand. Sci. (Econ.), Anna Rulinsky,</i> <i>Graduate student Lyudmila Kovaleva –</i> FORMATION OF THE STATE STRATEGY OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF HABITATION (REGIONAL MODEL).....	81
9. k.e.n., Oksana Zaitseva – DIAGNOSTIC ANALYSIS OF THE INVESTMENT PROCESSES IN REAL ESTATE TAKING INTO ACCOUNT THE NATIONAL INTEREST OF RUSSIAN INVESTORS.....	90
10. <i>Assoc. Prof. Yordanka Yovkova, Ph.D., Assist. Prof. Nadia Gilliam –</i> INSTITUTIONAL TRAPS AS A RESULT OF INSTITUTIONS FAIL ON THE REAL ESTATE .....	98



11. <i>Assoc. Prof. Tihomir Pelov, Ph.D. –</i> METRICS AND RATIOS FOR THE RESEARCH OF THE REAL ESTATE MARKET .....	108
12. <i>Assoc. Prof. Georgi Zabunov, Ph.D., Assoc. Prof. Dimiter Velev, Ph.D., Assoc. Prof. Plamena Zlateva, Ph.D. –</i> COMPUTER BASED SYSTEM FOR CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT WITH REAL ESTATE MARKET RESEARCH SUBSYSTEM .....	117
13. <i>Assoc. Prof. Marin Galabov, Ph.D. –</i> ISSUES OF THE FINANCIAL ANALYSIS OF REAL ESTATE AGENCIES .....	126
14. <i>Chief.Assist. Prof. Bozhidar Chaparov, Ph.D. –</i> SPECIFIC NATURE OF THE REAL ESTATE LEASING .....	136
15. <i>Chief.Assist. Prof. Ivo Kostov, Ph.D. –</i> ON THE ASSESSMENT OF REAL ESTATE IN BULGARIA .....	144
16. <i>Chief.Assist. Prof. Anna Gospodinova, Ph.D. –</i> CHANGES & TRENDS IN THE USE OF LAND IN THE URBAN TERRITORIES OF REPUBLIC OF BULGARIA AND IN OTHER EUROPEAN STATES (COMPARATIVE ANALYSIS) .....	153
17. <i>Filiz Arifova, Ph.D. –</i> GENERAL REVIEW OF ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL REFORMS IN THE REPUBLIC OF BULGARIA IN THE CONTEXT OF REGIONALIZATION .....	167
18. <i>Elena Parova, Hristo Tsvetkov, Denitsa Georgieva –</i> THE ESSENCE OF BROKERAGE .....	179
19. <i>Attorney At Law Biserka Marinova –</i> NEW RULES AND NEW RISKS CONNECTED WITH REAL ESTATE TRANSACTIONS .....	190
20. <i>Chief.Assist. Prof. Nikolinka Ignatova –</i> FACTORS, INFLUENCING THE REAL ESTATE MARKET FOR THE PERIOD 2005/10 .....	205

21. <i>Assist. Prof. Stelina Spasova –</i> ANALYSIS OF INVESTMENT OF REAL ESTATE FOR BALNEOLOGY AND SPA TOURISM IN BULGARIA .....	214
22. <i>Ph.D. student Lyudmil Ivanov –</i> ROLE OF PROPERTY (STATIONS AND STOPS) TO ENHANCE THE COMPETITIVENESS OF RAIL PASSENGER TRANSPORT IN BULGARIA OF THE RAILWAY LINE (SOFIA-KYUSTENDIL)...	227
23. <i>Assoc. Prof. Ivan Zhelev, Ph.D. –</i> CRITICAL SUCCESS FACTORS OF EU PROJECTS .....	238
24. <i>Assoc. Prof. Stoyan Stoyanov, Ph.D.,</i> Chief Assist. Prof. Todor Raychev, Ph.D. – SPECIFIC FEATURES OF CONCESSIONS IN THE WATER-SUPPLY AND SEWERAGE SECTOR .....	253
25. <i>Assoc. Prof. Rumen Kalchev, Ph.D. –</i> PROBLEMS TO DEMAND OF HIRED LABOR IN CONSTRUCTION IN BULGARIA .....	262
26. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences Nikolay Chepachenko –</i> METHODS OF THE ESTIMATION OF COMPETITIVENESS THE BUILDING ORGANIZATIONS .....	269
27. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences Larisa Selyutina –</i> SHAPING AND DEVELOPING MANAGERIAL SYSTEM OF HOUSING CONSTRUCTION AND RECONSTRUCTION OF RESIDENTIAL BUILDINGS IN MODERN CONDITIONS.....	279
28. <i>Assoc. Prof. Rosen Nikolaev, Ph.D. –</i> LEVEL OF COMPETENCE OF STUDENTS OF ECONOMICS IN APPLICATION OF QUANTITATIVE METHODS FOR SOLVING PRACTICAL PROBLEMS.....	293
29. <i>Assoc. Prof. Stoyan Tagarev, Ph.D.,</i> Assoc. Prof. Vasilka Stamenova, Ph.D. – ACCELERATION OF THE INVESTMENT PROCESS AND THE RISE OF THE CAPITAL COST EFFICIENCY .....	306

30. <i>Chief.Assist. Prof. Katya Antonova, Ph.D. –</i> SUSTAINABLE CONSTRUCTION – PRINCIPLES AND DEVELOPMENT OPPORTUNITIES.....	320
31. <i>Chief.Assist. Prof. Vanya Zhivkova, Ph.D. –</i> PASSIVE HOUSES .....	330
32. <i>Chief.Assist. Prof. Gena Velkovska, Ph.D. –</i> LEGAL STATUS OF INCORPORATION RIGHT OF PROPERTY IN BULGARIA STATE AND PROBLEMS .....	341
33. <i>Georgi Georgiev, Ph.D. –</i> THEORY AND PRACTICE FOR RISK MANAGEMENT IN CONSTRUCTION ENTREPRENEURSHIP .....	355
34. <i>Chief.Assist. Prof. Yordan Petkov –</i> OPTIMIZING THE ALLOCATION OF HUMAN RESOURCES IN IMPLEMENTATION OF CONSTRUCTION OPERATIONS.....	366
35. <i>Chief.Assist. Prof. Tanka Milkova –</i> OPPORTUNITIES FOR MANAGING INVESTMENTS IN DETERMINATION OF OPTIMAL CAPACITY ON MANUFACTURING SITES IN THE SUPPLY CHAIN .....	375
36. <i>Assist. Prof. Milena Ivanova –</i> A METHOD FOR ASSESSMENT OF THE INNOVATION ACTIVITY IN THE BUILDING ENTERPRISES.....	384
37. <i>Assist. Prof. Vanya Antonova –</i> MAIN APPROACHES TO THE INVESTMENT PROJECT MANAGEMENT RESEARCH .....	395
38. <i>Assist. Prof. Vanya Antonova –</i> OPPORTUNITIES FOR IMPROVEMENT THE ORGANIZATION OF THE INVESTMENT PROJECTS.....	405
39. <i>Assist. Prof. Velina Georgieva –</i> USING THE METHOD OF CRITICAL PATH FOR MANAGEMENT OF CONSTRUCTION OPERATIONS .....	415

## ПРЕДГОВОР

*Двадесет и шестото издание на ежегодно организираната научна конференция на катедра “Икономика и управление на строителството” е с международно участие и се провежда в условия на продължаваща неопределеност на икономическата среда в Европа и в света.*

*Темата на конференцията “Строително предприемачество и недвижима собственост” е без промяна от 2006 година, но тематиката на докладите е изключително актуална и широкообхватна.*

*В научната конференция с международно участие “Строително предприемачество и недвижимата собственост” – 2011 участват представители на академичната общност от Икономически университет – Варна, Университет за национално и световно стопанство – София, Българска академия на науките, Брянска държавна инженерно-технологична академия, Санкт-Петербургски държавен инженерно-икономически университет, Тракийски университет – Стара Загора, както и мениджъри и специалисти от стопанската практика.*

*Организаторите и участниците в конференцията изразяват своята убеденост, че представените тези в докладите, активната и обхватна 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 по икономика и управление на строителството и недвижимата собственост.*

*ноември, 2011 г.*

*Проф. д-р Пламен Илиев*



# СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА СЛЕД 1989 Г.

*Доц. д-р Стоян Стоянов*  
*Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** предприемачество, развитие, конкурентоспособност, инвестиции, жилищно кредитиране, влияещи фактори.

В края на осемдесетте години на миналият век България, както и други държави от Източна Европа, поема пътя към пазарно ориентираното икономическо развитие. Естествено това се случва след период на икономическа нестабилност, изразяваща се в липса на конкурентоспособност на произведените стоки, спад в производството, незадоволено потребителско търсене и постепенна политическа и икономическа изолация. По този начин централноплановият модел показва невъзможност да се справи с натрупаните негативи, което пороци необходимостта от изследване на отделните браншове в националната икономика, в това число и на строителния бранш, за определяне на по – нататъшното им развитие.

Целта в настоящия доклад е чрез анализ на основни видове строителство да се открият някои от причините за тяхното състояние и въз основа на това да се изведат основните тенденции в развитието им.

Поставената цел може да бъде решена с изпълнение на следните задачи:

1. Изследване състоянието на основните видове производства в строителния бранш.
2. Открояване на главните тенденции в развитието на видовете строителство.

Установените пазарни механизми след 1989г., създават условия за освобождаване на предприемаческата инициатива във всички икономически сфери. За кратко време в България се регистрират

множество търговски дружества, в това число и такива с основен предмет на дейност строителство. Всъщност създадената икономическа обстановка е твърде подходяща за формирането и развитието на строителното предприемачество и затова способстват няколко важни фактора:

1. Задържаното многогодишно желание на хората да се разпождат свободно със своите финансови средства и сами да преценяват риска и печалбата от тяхното управление, вместо тези парични средства да бъдат използвани от банките срещу символичен лихвен процент – този фактор може да бъде наречен инвестиционно желание.

2. Натрупаните свободни парични средства у населението. Касае се за пари не само по депозитни сметки, които хората притежават и искат да инвестират предимно в недвижимо имущество, за да запазят тяхната платежоспособност, застрашена от силните инфлационни процеси тогава – фактор инвестиционна възможност.

3. Желанието на много физически и юридически лица да стартират нови, по-печеливши дейности или да реализират освободената инициатива – фактор стопанска активност.

4. Необходимостта от реструктуриране на националната икономика, чрез създаване на нови производства и дейности – фактор стопанско реструктуриране.

5. Необходимостта от привличане на чужди инвестиции: производства и стоки като възможност за икономическо интегриране – фактор чужди инвестиции.

6. Създаване на нова инфраструктура, чрез която да се осигури постепенно доближаване на обществено-икономическо развитие към европейското – фактор Евроинтеграция.

7. Необходимост от създаването на реален пазар за недвижима собственост, който да стимулира формирането на фондовия пазар – катализиращ фактор.

Очевидно посочените фактори предполагат висока степен на ангажираност на строителното предприемачество във всички видове строителни дейности: жилищно строителство, промишлено строи-

телство, пътно строителство, курортно строителство, благоустрояване др. Много от тези видове строителство получават в различна степен възможности за своето развитие, което определя и подхода при анализа на развитието на строителното предприемачество за периода 1989 – 2010 г. да бъде съобразен с този факт. В този смисъл ще бъде правилно да се изследват индивидуално видовете строителства, привлекли най-много инвестиции и създали най-голям брой предприемачески организации.

Жилищното строителство се развива с най-бързи темпове, защото има висока степен на готовност за стартиране: готови инвестиционни решения; осигурено финансиране, без банкови кредити; все още липсващи бюрократични пречки и др. Следва да се отбележи, че тук в най-пълна степен се решават интересите на двете основни страни в инвестиционния процес. Строителните предприемачи се възползват от свободния финансов ресурс, без за това да заплащат издръжка и резултатът от този факт е висока норма на предприемаческата печалба. От друга страна инвеститорите, предимно физически лица, получават желаното съхраняване на платежоспособността на техните спестявания чрез изграждане на недвижими имоти. Оценявайки икономическите ефекти от развитието на строителното предприемачество в жилищното строителство, трябва да отдадем заслуженото му за бързото развитие на много градове в България и повишаване на тяхната инвестиционна привлекателност. Отнася се за София, Варна, Пловдив, Бургас, Стара Загора, Хасково и др. Обликът на тези градове е променен със сполучливите градостроителни решения и тази инвестиционна привлекателност води до развитие на малкия и средния бизнес и до увеличаване на работните места. Като самостоятелна пазарна ниша в жилищното строителство е обособено индивидуалното жилищно строителство. В големите градове и в част от по-малките са изградени множество просторни и красиви еднофамилни къщи с взаимствана възрожденска архитектура или със специфичен архитектурен облик. Бързо развитие получават и селищата от затворен тип – в много населени



места или в близост до тях, като основен белег характерен при изграждането им е атрактивното местонахождение – в близост или с изглед към морето, в зимните курорти, в екологично чисти райони и др. Предимството, което дават, е завършената инфраструктура в затвореното пространство, както и многото видове услуги. Заедно с тези постижения на жилищното строителство то успява да промени в много градове и села жизнената средата; да подпомогне създаването на малки производства и услуги, а заедно с това да увеличи работните места. В този случай жилищното строително предприемачество създава материалните условия за малкия и средния бизнес в населените места след 1989г., а също и материализира инвестиционните намерения на физическите лица, формиращи най-високият относителен дял от общия брой на инвеститорите.

Що се отнася до развитието на строителните предприемачески организации, ангажирани в това число и в жилищното строителство, може да се каже, че то се движи с бързи темпове, като равнището на основните показатели достигат високи стойности и се определя от развитието на пазара на жилищни недвижими имоти (Виж табл. 1) .

През 2008 г. пазарът у нас, подобно на световния, бележи силен спад, водещ до свиване на инвестициите в жилища, следователно и до рязко намаляване на броя на строителнопредприемаческите фирми. На този пазар, към края на 2010 г., остават малко на брой предприемачески организации със свит персонал. Много от тях работят на загуба или преустановяват строителна дейност и се насочват към други пазарни ниши. Основна особеност в това лавинообразно развитие са повишените изискванията на пазара към строителните предприемачи по отношение на качество, гаранции и др. Следва да се отбележи, че жилищното строителство дава възможност на много строителни предприемачи в България да натрупат за кратко време опит в една чисто предприемаческа среда, в която да търсят поръчки, да осигуряват финансиране, да организират изпълнението на обектите и да ги въвеждат в експлоатация.

Таблица 1

**Прираст на основните показатели, характеризиращи развитието на строителния бранш в ЕС (2008 спрямо 2004 г.) за избрани държави (%)**

№	Страна	Брой предприятия	Настилица	Произведена продукция	Оборот	Инвестиции в ДМА
1	ЕС (27)	20,88	14,20	48,33	47,92	140,15
2	България	50,83	92,34	283,86	258,61	538,90
3	Румъния	133,92	47,82	274,13	265,82	492,71
4	Гърция	1,19	2,85	1,21	1,58	62,86
5	Унгария	3,09	3,60	44,74	43,70	20,05
6	Чехия	4,66	4,50	91,86	89,52	317,87

*Източник: Собствени изчисления на автора.*

По-различно е развитието на пътностроителните предприемачески организации, тъй като спецификата се определя от основните източници за финансиране – държавния бюджет и общинските бюджети. Предвид лошото финансово състояние на България след 1989 г. финансовият ресурс за инфраструктурни обекти е незначителен и това води до забавено развитие на предприемаческите организации. Липсата на финансиране силно затруднява поддръжката и обновяването на скъпоструващата техника, необходима за строителството на пътища. Някои от строителните предприемачи търсят своето оцеляване в чужбина – в Сърбия, Македония, Украйна, Румъния, Албания и др. Стабилизирането на националната икономика по-късно и приемането на страната ни в Европейския съюз стимулират развитието на пътното строителство и пътностроителните фирми. В настоящия момент са строеж на пътища са заделени значителни финансови средства от държавния бюджет, от общинските бюджети и от европейските фондове. Подобрява се финансовото състояние на предприемаческите организации и те се превръщат в едни от най-мощните

търговски дружества в България. Дори в кризисния период тези дружества развиват успешно своята дейност и създават условия за развитие на съпътстващите ги дейности, както и за други от националната икономика. Основна причина за това развитие отново е състоянието на основните финансови източници. Главната задача, която днес решават предприемачите в пътното строителство, е чрез усвояване на средства по европейските програми да изградят подходяща инфраструктура за интеграцията с европейските страни.

Друга съществена част от дейността на пътностроителните предприемачески организации е изграждането и поддържането на пътната мрежа в населените места. Основните проблеми, които винаги са актуални за решаване, произхождат от необходимостта изпълнението на обектите да става в динамична градска среда. Те предизвикват две групи действия: свързани с организацията на строителнопроизводствения процес; свързани с откриване и използване на подходящи технологии, изпълнявани за кратко време и с надеждна устойчивост. Интересът на предприемачите за осъществяване на реални действия по тези направления е крайно необходим, защото е обвързан чрез договори с техните задължения и кореспондира с размера на фактическите приходи и печалбата. Работата по пътните мрежи в големите градове изисква едновременно изграждане на три, четири и повече обекта. Тази особеност, освен че създава затруднения за ежедневната производствена организация, поражда нуждата и от повече пътностроителна техника. Много често, за да избегнат необходимите в този случай инвестиции, предприемачите възлагат определени видове работа, дори и цели обекти, на подизпълнители. Като следствие в пътностроителния бранш се създават много на брой по-малки предприемачески организации, изпълващи своята строителна програма с обекти като подизпълнители на големите предприемачески организации.

Развитието на предприемаческите организации след 1989 г. показва, че те работят по подобряване на качеството, по оптимизиране на ценовите равнища и повишаване на конкурентоспособността си.

Следващото развитие безспорно ще доведе до увеличаване на пазарния им дял и до подобряване на надеждността на пътната инфраструктура в България. Въпреки големите обеми строително-монтажни работи, които изпълняват, предприемаческите организации в пътно-строителството изпитват силни затруднения заради задлъжнялост. Основната причина за създадената ситуация е междуфирмената задлъжнялост, както и ненавременното издължаване на бюджетните плащания към строителните предприятия.

Друг вид строителство със сравнително голям относителен дял при реализация на инвестиционните проекти е курортното строителство. Неговото бързо развитие стартира непосредствено след икономическите преобразувания през 1989 г. Определяща причина, за това е формираната вече представа за развитието на България като туристическа дестинация. В планинските курортите и по Черноморието се разгръща бурно строителство. Броят на хотелите нараства над 4,5 пъти, като се използват нови строителни технологии, нови строителни материали, с нов архитектурен облик. В крайна сметка развитието на курортното строителство допринася за засилване на интереса към нашата страна, до увеличаване на броя на почиващите и нарастване на постъпленията от продажбата на туристически услуги. Наблюдават се и отрицателни последици, свързани с развитието на туристическата дейност, причинени от прекомерно строителството, но те се дължат преди всичко на закъснели градоустройствени решения, на компромиси в режима на застрояване и неефективен строителен контрол.

Благоустрояването не можа да постигне изискващата се степен на развитие, защото значително изостана от развитието на другите видове строителства и с това създаде известни проблеми и поводи за негативни оценки на общите строителни процеси. И днес на много места, в нови квартали, в курортни зони и др., се забелязва липсата на благоустрояване в местата между красивите жилищни сгради, административни сгради и хотели. Причината за това се крие в погрешния подход при съставянето на инвестиционните бюджети, както

и на пропуски в местните бюджети и осъществения от тях контрол. Обектите за благоустрояване, поради малкия обем строително-монтажни работи, се изпълняват от строителите на сградите в съответните зони или от малки самостоятелни предприемачески организации.

От извършения анализ могат да се направят следните изводи:

1. След икономическите преобразувания през 1989 г. чрез строителното предприемачество се материализират инвестиционните намерения на домакинствата в България.

2. Строителното предприемачество, реализирайки инвестиционните намерения на българските инвеститори, подсилва финансовата стабилност на домакинствата, подпомага създаването на дребния и средния бизнес, осигурява развитието на туристическия бранш.

3. Строителното предприемачество има основна роля за изграждане на пътната и цялостната техническа инфраструктура.

4. развитието на строителното предприемачество води до изграждане на система от предприемачески организации с множество работни места.

5. Всички строителнопредприемачески организации след 2007 г. бележат в различна степен спад в своето икономическо развитие.

В заключение може да се отбележи, че по – високите темпове на развитие на изследваните видове строителство са продиктувани от формираните предпоставки на строителния пазар след 1989 г. В същото време се изясниха и отделните причини, които са повлияли за наложеното състояние в различните видове строителство. Следва да се направи и изводът, че общите пазарни предпоставки и конкретните причини, са успели заедно да доведат до очертаните тенденции на развитие за видовете строителство.

## **BUILDING ENTREPRENEURSHIP IN BULGARIA FOR THE PERIOD AFTER 1989**

*Assoc. Prof. Stoyan Stoyanov, Ph.D.  
University of Economics – Varna*

**Abstract:** The report examines the state of the main types of construction that achieve higher growth rates in the period after 1989. There are analyzed the general conditions and specific reasons for the types of construction, responded to this situation. Finally, conclusions are made on the implications for the development of the analyzed types of construction.

**Keywords:** entrepreneurship, growth, competitiveness, investment, residential lending, influencing factors.

# МОДЕРНИЗАЦИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

*Засл. деят. наук РФ, Проф., д-р э. н. Вячеслав Бузырев  
Санкт-Петербургский государственный  
инженерно-экономический университет*

**Ключевые слова:** строительство, модернизация, инновации.

Одно из основных условий успешного функционирования строительных предприятий в рыночных условиях – внедрение инноваций (нововведений) во всех сферах деятельности, например, таких, как техническое перевооружение и модернизация производства, внедрение передовых технологий и методов выполнения работ, выпуск новых видов продукции, совершенствование системы управления и др.

Методология системного описания инноваций в условиях рыночной экономики базируется на международных стандартах, рекомендации по которым приняты в Осло в 1992 г. и получили название «Руководство Осло». Они разработаны применительно к технологическим инновациям и охватывают новые продукты и процессы, а также значительные технологические изменения. Инновация считается осуществленной, если она внедрена на рынке или в производственном процессе.

Продуктовые инновации охватывают внедрение новых или усовершенствованных продуктов.

Процессная инновация – это освоение новой или значительно усовершенствованной продукции, организации производства. Выпуск такой продукции невозможен при использовании имеющегося оборудования или применении передовых методов производства.

Инновационный процесс – это процесс преобразования научного знания в инновацию, то есть последовательная цепь событий, в

ходе которой инновация вызревает от идеи до конечного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании на коммерческой основе.

Важнейшим элементом инновационной деятельности в строительстве является его техническое перевооружение и модернизация. При этом модернизация в строительстве может рассматриваться как в узком, так и в широком смысле. В узких рамках обычно имеется в виду модернизация зданий и сооружений, которая ограничивается перепланировкой внутренних помещений, совершенствование существующих инженерных систем. Такая модернизация позволяет обеспечить улучшение потребительских и эксплуатационных качеств здания без перестройки этого объекта, то есть позволяет устранимть его функциональный износ.

В широком смысле речь идет о модернизации строительной отрасли России.

В настоящее время по этой проблеме возникли противоречия между бизнесом и государством. Бизнес считает, что модернизацией строительной отрасли должно заниматься государство, а государство полагает, что профессиональное сообщество, завершив создание саморегулируемых организаций (СРО), получило для этого все условия. Единственное, в чем сходятся власти, бизнес и научное сообщество, так это в том, что модернизация – не только технические инновации, но и эффективные управленческие решения, а в этом строительная отрасль отстает.

Износ инфраструктуры в стране достигает 60-80%, энергоэффективность обогрева 1 кв.м. зданий составляет в России 13 л условного топлива в год, тогда как, к примеру в Канаде – 3,5-4л. Это примерно 400 млн. т. условного топлива, или 30-40% от общего объема потребления энергии. В стране 900 000 км дорог, а для их связанности необходимо построить еще 1 млн. км. Масштаб объемов работ впечатляет, однако при этом стоимость километра дороги у нас несопоставима с зарубежными странами, как и стоимость 1 кв. м. жилья.



В эксплуатацию в 2009 г. было введено лишь менее 18% от запланированных к вводу строек и объектов федеральной адресной инвестиционной программы. Более чем на четверть возрос объем незавершенного производства.

По-прежнему актуальными остаются такие недостатки в реализации программ, как затягивание сроков их разработки, систематические нарушения в проведении конкурсных процедур, неритмичность выделения и использования выделенных бюджетных средств.

Кризис в строительной отрасли происходил не в последние два года, а в предыдущие 3-4 года, когда строители не думали об эффективности и применении новых технологий, а строительная наука не получила серьезного развития, потому что строители получали значительную прибыль и без внедрения инноваций.

Большинство научно-исследовательских строительных институтов находятся в настоящее время в плачевном состоянии, во многих из них уже разбежались специалисты. Перестав быть государственными, они перешли в руки частных хозяев, которых, как правило, интересуют здания, а не содержательная деятельность. При этом существует опасность утратить уникальные архивы этих институтов. Поэтому необходимо создать единый центр, который преследовал бы цель – не дать растащить остатки строительной науки, сохранить то, что от нее осталось, консолидировать все это в одном месте.

При этом необходимо сделать инновационный рывок в жилищном строительстве, который бы позволил снизить стоимость 1 кв.м. строящегося жилья. В табл. 1 приводится стоимость 1 кв.м. квартиры по городам страны.

**Таблица 1**

**Стоимость 1 м.кв. квартиры в России по состоянию на июль 2011 г.**

Город	Цена 1 кв.м.
Москва	172287 р. (6240 долларов)
Санкт-Петербург	86528 р. (3130 долларов)
Екатеринбург	57865 р. (2100 долларов)
Хабаровск	54835 р. (1990 долларов)
Ростов-на-Дону	53298 р. (1930 долларов)
Новосибирск	49681 р. (1800 долларов)
Тюмень	48119 р. (1740 долларов)
Самара	47374 р. (1720 долларов)
Тверь	47354 р. (1720 долларов)
Краснодар	46879 р. (1700 долларов)

Однако, кв. метр жилья в мегаполисе вполне может стоить 250-300 долларов и пример тому – дома в столицах ряда стран Латинской Америки. Цена возводимого дома остается доступной для местного населения, даже если на стройплощадку выходит московский стройкомплекс. В Латинской Америке российские строители строят 40-метровые таунхаусы за 10 тыс. долларов.

Себестоимость строительства «социального дома для бедняка» площадью 36 кв.м. в Чили- 210 долларов за 1 кв.м. При этом государство берет на себя финансирование расчистки участка, подведение коммуникаций, дороги и озеленение. В целом, в Чили возводится 25000 таких домов в год.

С окончанием эпохи Пиночета новое правительство Чили, в первую очередь, взялось за социальные программы. Одной из них стало выделение бесплатного жилья бедным. Государство выделяло безвозмездно 7200 долларов малоимущим (как считают в правительстве Чили, даже такая небольшая сумма должна воспитывать у человека чувство ответственности). На эти 7200 долларов должен быть построен дом в 36 кв.м.

При этом можно отметить, что страна Чили схожа по уровню ВВП с Россией – 16 тыс.долларов против 18-19 тыс. долларов в России.

Если перенести чилийские результаты на российскую почву

(эта страна меньше по населению РФ в 8 раз), окажется, что в России по схожей программе должны возводить 300 тыс. единиц практически бесплатного (96% дотируемого государством жилья общей площадью 11 млн. кв.м). В реальности же в России бесплатного жилья для очередников распределяется всего 2 млн. кв.м. (из них около 25 % или 500 тыс.кв.м.- в Москве). То есть примерно в 5-6 раз меньше, чем в схожей по уровню экономического развития Чили.

В России не стоит задача довести себестоимость жилья до 210 долларов за кв.м. Руководители стройкомплекса привычно считают, что она составляет 1000 долларов за кв.м., но и таких квартир практически не строится.

Жилищная программа в Мехико повторяет чилийскую программу для малоимущих. Но в отличие от Чили, людям не приходится участвовать в строительстве. Государство возводит стандартные домики площадью 50 кв. м. на двоих, 65 кв.м. на троих и 80 кв.м. на четверых. 40% всего возводимого жилья предоставляется бесплатно для малоимущих. За 30% новостроек люди доплачивают лишь часть стоимости, из расчета около 300 долларов за метр. В среднем же метр такого жилья обходится в 800 долларов.

В Венесуэле на месте трущоб Фуэрте Туна в Каракасе возведут 40 тыс. квартир для малоимущих – жилье им раздадут бесплатно. В реализации этого проекта примет участие московский стройкомплекс, а также Белоруссия, Китай, Иран и Португалия.

Возведение жилья должно обойтись в 400 млн. долларов (еще столько же уйдет на создание инфраструктуры, дорог и социальных объектов). Несложно подсчитать, что себестоимость строительства 1 квартиры в 40 кв.м. составит 10 тыс. долларов. Или 250 долларов за 1 кв.м. Московский же стройкомплекс до сих пор любит уверять, что снизить себестоимость 1 кв.м. даже до 600 долларов якобы нереально.

Если бы в России 40-метровая квартира стоила пусть не 10 тысяч долларов, как в Венесуэле, а хотя бы 15, то 90 % российских семей вполне по силам было бы их приобрести

Стройиндустрия предельно консервативна: любые нововведе-

ния воспринимаются с большой осторожностью. Промышленные масштабы и высокая ответственность не предполагают риска. Ситуацию смягчает коттеджное строительство, но при существующих масштабах вытянуть рынок инновационных разработок оно не способно.

Существующие инновационные материалы могут значительно улучшить жизнь обладателям недвижимости: стены будут пропускать тепло, будут крепче, да и сама квартира прослужит гораздо дольше – стоит только выбрать новый материал или технологию. Строители тоже могут оказаться в выигрыше: есть разработки, позволяющие снизить вес конструкций и уменьшить сроки возведения зданий.

Однако руководителям строительных компаний недостаточно перспектив повышения прибыли или усовершенствования продукта - им нужны гарантии того, что технология «будет работать». Обязательным условием для внедрения инноваций является положительный опыт использования их в регионе в течение длительного промежутка времени. Порой этот временной отрезок может затянуться на несколько лет.

Прежде чем появиться в арсенале строительной компании, любой инновационный материал проходит стадию внедрения: фирма-изготовитель информирует потенциальных клиентов, проводит семинары и обучение персонала. Это очень затратные мероприятия, которые ложатся на плечи компании изготовителя и не все фирмы могут себе это позволить. Другая причина отсутствия новых технологий на рынке – неинформированность застройщиков. Они просто не в курсе актуальных разработок.

Коттеджное строительство более лояльно к появлению новых технологий. Именно эта сфера является своеобразной экспериментальной площадкой, на которой появляются еще неотработанные методы и материалы. Как отмечают эксперты, у этого сектора есть потенциал к росту: по опросам – около 70 % городского населения мечтает жить в коттеджах. Но резкого скачка в ближайшее время не

произойдет из-за высоких цен и неразвитой инфраструктуры.

Сейчас в крупных городах России в неравном соотношении присутствуют три широко применяемые технологии домостроения: панельное, каркасно-монолитное и кирпичное. Значительную долю возводимого жилья занимают панельные дома.

Главные преимущества этого типа домостроения, позволяющие ему долгие годы держать лидерство на рынке – это простота сборки и экономичность.

Монолитные дома более энергоэффективны, более долговечны, кроме того, и в эстетическом плане они оставляют панельные далеко позади: монолитно-каркасные здания предполагают свободную планировку квартир и яркую индивидуальность постройки.

Население российских городов устало от «серых» коробок и при прочих равных условиях предпочло бы жить в красивых домах, в квартирах со свободной планировкой, но все-таки определяющим фактором при выборе жилья для среднего потребителя является цена. Разница в стоимости квартир в монолитном и панельном домах, по оценкам экспертов, варьируется от 10 до 30%. Городские власти во многих крупных городах считают, что стоимость жилья может быть снижена на 15-20%. Для будущих покупателей недвижимости это может означать, что стоимость квартиры в монолитном доме может сравняться с сегодняшней ценой на квартиру в панельном доме.

Для того, чтобы эти прогнозы воплотились в жизнь, необходимо удешевление материально-технической базы, стоимости земли и коммуникаций, а также широкое внедрение инноваций в строительство.

В частности в каркасном домостроении экономически целесообразно применение OSB плит. OSB плита представляет собой многослойный лист, состоящий из древесной стружки, склеенной смолами. Получается путем прессования сосновой или осинового щепы при высоком давлении и температуре. Преимущества этой плиты заключаются в следующем:

- на 25% коэффициент удержания крепежа выше, чем у хвойной фанеры и ДСП;

- меньшая стоимость, чем у фанеры и натурального дерева;

- повышенная долговечность;

- не подвержена порче насекомыми.

Среди инновационных материалов, применяемых в каркасно-монолитном домостроении, необходимо также отметить фибролитовые плиты и экструдированный пенополистирол. Фибролитовые плиты – многофункциональный строительный материал, состоящий на 60% из древесных волокон и на 40% - из портландцемента.

Фибролит пришел на замену традиционным материалам: цементно-стружечным плитам и фанере. Экологически чистый материал, используется при каркасно-монолитном домостроении.

Применение инновационных материалов не только повышает качество жилых домов, но и делает их более привлекательными для потребителей, как с точки зрения комфорта, так и цены.

## **MODERNIZATION OF HOUSING IN RUSSIA: PROBLEMS AND SOLUTIONS**

*Honored Worker of Science RF,*

*Professor, Doctor of Economic Sciences Viacheslav Buzyrev  
Saint-Petersburg State University of Engineering and Economics, Russia*

**Abstract:** Article focuses on the relevance of the modernization in construction, an assessment of existing infrastructure in the country, a comparative assessment of the cost of housing in Russia and foreign countries.

**Keywords:** construction, modernization, innovation.

## СТРУКТУРНО ФИНАНСИРАНЕ НА ИНВЕСТИЦИИТЕ В НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

*Доц. д-р Йорданка Йовкова*

*Университет за национално и световно стопанство – София*

**Ключови думи:** структурно финансиране, компания със специална цел, инвеститори, парични потоци, разпределение на риска.

За българските условия структурното финансиране е относително нова форма на финансиране. Нейните характеристики не са достатъчно известни на инвеститорите от сферата на недвижимата собственост, както и на техните кредитори.

Под структурно финансиране се разбира комплексно финансиране, което включва много различни елементи със специфичен икономически, правен, данъчен и друг характер. Следователно реализирането на такава форма на финансиране изисква комплексен икономически, правен и данъчен подход. Това от своя страна означава, че структурното финансиране при всеки отделен случай се основава на индивидуален подход, отчитащ особеностите на обекта на финансирането. Поради особеностите на структурното финансиране във финансиращите институции (обикновено инвестиционни банки) се обособяват самостоятелни отдели, които разработват модели на структурно финансиране съобразно потребността и спецификата на всеки техен клиент.

Структурното финансиране има характерни черти, които го отличават от другите форми на финансиране и които могат да се сведат до следните:

1. Структурното финансиране се характеризира като базирано на очакваните парични потоци финансиране. Това означава, че погасяването на кредитите, които се ползват при това финансиране се отлага за бъдещ период от време, защото погашенията и лихвите се

изплащат от паричните потоци, които се генерират от обекта, за реализирането на който се е ползвало структурното финансиране.

2. При структурното финансиране инвеститорът не поема целия риск, свързан с финансирането.

3. Потребността от информация и мониторинг на кредитополучателя и на финансиранния обект при структурното финансиране е много по-голяма в сравнение с другите форми на финансиране.

4. Оценката на кредитоспособността на кредитополучателя е много по-задълбочена и обширна и изисква представянето на много по-голяма по обем документация в сравнение с другите форми.

5. Структурното финансиране представлява комбинация от различни базисни продукти за финансиране, които формират единен нов продукт характеризиращ се със собствен начин на функциониране, цена на финансирането и рисков профил.

6. Като основно обезпечение на кредитите при структурното финансиране се използва ипотеката.

7. Структурното финансиране предполага структуриране на задължнялостта между инвеститорите.

Структурното финансиране се проявява в много и различни конкретни форми. Най-типичните случаи, при които се прилага структурно финансиране са тези, при които става въпрос за придобиване на предприятия; за реализиране на крупни проекти и при финансиране чрез секюритизация на активи.

**Финансирането при придобиване на предприятия** става чрез закупуване на активи на придобиваното предприятие или чрез придобиване на дялове от него. За целта на придобиването субектът, който придобива предприятието, бива кредитиран от банка. Той обикновено е икономически и правно самостоятелна едноцелева компания, която се създава от предприятието, което придобива друго предприятие специално за целите на придобиването:



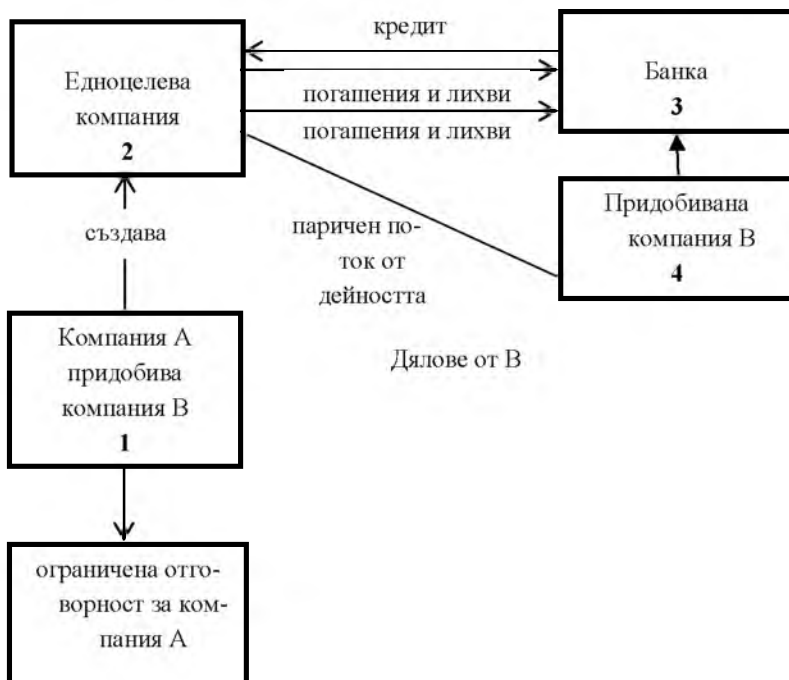


Схема 1

На горната схема е изложен начинът на функциониране на тази форма на структурно финансиране, която на практика може да се реализира в значителен брой конкретни видове съобразно правната форма и предмета на дейност на придобиващата компания (А) и придобиваната компания (В).

**Втората форма на структурно финансиране е проектното финансиране.** Проектното финансиране е най-близко до структурното като обобщаващо понятие. На практика почти може да се сложи знак за равенство между структурното и проектното финансиране. Но извън проектното финансиране има още модели на финансиране, които се възприемат като структурно финансиране, както например финансирането при придобиване на предприятия. Това означава, че структурното финансиране е по-широко понятие от понятия-

ето проектно финансиране, макар че в по-голямата си част те се покриват.

С понятието проектно финансиране се обозначава финансирането на икономически и най-често правно обособена и само рефинансираща се стопанска единица с ограничена продължителност на живот. Тя се създава с цел да реализира определен проект и с реализацията му престава да съществува. Следователно основните моменти на проектното финансиране са:

- ✓ създаване на едноцелева компания от инициатора на проекта;
- ✓ търсене и избор на инвеститори (същински инвеститори, доставчици, клиенти, банки и други заинтересовани лица), като за целта задължително се осъществява т. нар. анализ Du Diligens;
- ✓ финансиране (кредитиране) от банка или консорциум от банки;
- ✓ погасяване на кредитите от очакваните парични потоци;
- ✓ отпускане на кредитите въз основа на очакваните парични потоци, а не въз основа на кредитоспособността на кредитополучателите;
- ✓ различни възможности за разпределение на риска – да се поеме изцяло от инициатора, да се разпредели между всички капиталодатели; да се поеме изцяло от банката. Схема 2 дава представа за функционирането на този вид финансиране.

Тя показва, че проектното финансиране предполага сложна организация, което е удачно при реализирането на крупни проекти. То е особено подходящо за проекти, чийто основен инвеститор (инициатор на проекта) са органи и предприятия на публичната власт. Като чуждестранен опит в това отношение може да си посочат общинските проекти за социално слаби слоеве от населението, включващи строеж и стопанисване (основен ремонт, саниране) на т. нар. социални жилища.



Схема 2

Последната от най-разпространените форми на структурно финансиране е **финансирането чрез секюритизация на активи**. То се реализира чрез различни структурни финансови инструменти, обединени под общото наименование базирани на различни активи ценни книжа, т.е. финансови деривати.

Както се посочи в сферата на недвижимите имоти определено намира приложение проектното финансиране като разновидност на структурното. Същевременно не по-малко финансови инструменти. Типично за последния вид финансиране е, че то се базира на обединяване на вземанията на банковите институции от инвеститорите в недвижими имоти в пул от вземания (кредити). Тези кредити са ипотечни кредити и самите кредити, а и ценните книжа, емитирани на тяхна основа се делят на:

- ✓ ипотечни ценни книжа, базирани на вземания по кредити за придобиване на жилища (Residential Mortgage Backed Securities);
- ✓ ипотечни ценни книжа, базирани на вземания по кредити за

придобиване на комерсиална<sup>1</sup> недвижима собственост (Commercial Mortgage Backed Securities);

Финансирането чрез ипотечни ценни книжа създава възможност чрез обединяването на кредити и издаването на ценни книжа (секюритизация) да се получат финансови ресурси от капиталовия пазар.

В процеса на структурно финансиране чрез ипотечни ценни книжа участват различни физически лица и/или организации. Самият процес може да се представи схематично (вж. схема 3).

Както се вижда от схемата целта е да се финансира инвестицията в имотите А, В и Z чрез мобилизиране на паричен ресурс от капиталовия пазар. Специално за тази цел се създава компания, която носи съответното наименование - компания със специална цел. Тя емитира ценни книжа с различен риск (разпределени в различни рисковے класове, в зависимост от риска на ипотекираните имоти). Емитираните от компанията със специална цел ценни книжа са обезпечени с ипотека върху финансираните имоти които са обединени в пул (портфейл) от имоти и в следствие в пул от кредити. Компанията със специална цел фактически купува кредитния пул, които от своя страна е обезпечен изцяло от портфейла от имоти. Емитираните от компанията със специална цел ипотечни ценни книжа се предлагат на пазара и по този начин се набира финансов ресурс, които компанията може да използва за изкупуване на други вземания породени от отпуснати кредити за инвестиции в недвижими имоти.

Изложеният начин на функциониране не е единствено възможният. При едни варианти (синтетична секюритизация) имотите остават в компанията собственик на портфейла от имоти, а при други варианти имотите се прехвърлят на компанията със специална инвестиционна цел.

---

<sup>1</sup> Под комерсиална недвижима собственост в случая се разбира доходносна жилищна собственост

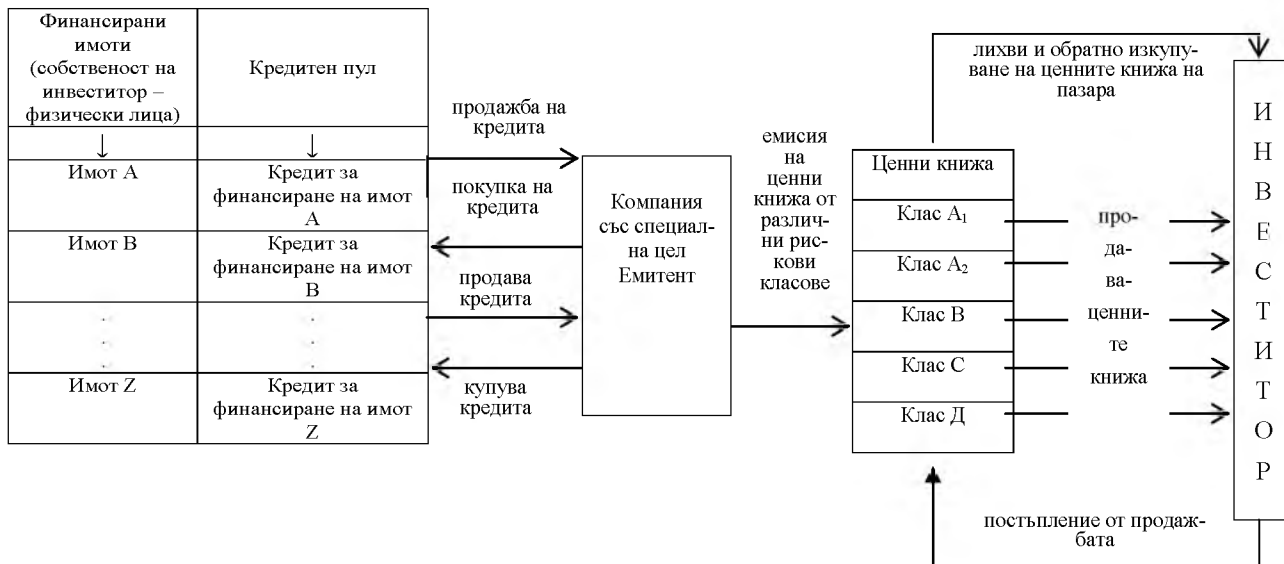


Схема 3

Като заключение трябва да се отбележи, че за да се приложи този вид финансиране е необходимо да се изпълнят определени предпоставки, а именно:

✓ по отношение на недвижимите имоти – да генерират парични потоци, които да могат да бъдат прогнозирани; да няма забавяне на текущите доходи (наемите); да отговарят на определени технически характеристики; портфейлът от имоти да е диференциран и др.

✓ по отношение на компаниите, които биха желали подобно финансиране – да са достатъчно големи (според стойността на активите на капитала или приходите от продажби); потребността от финансиране да е крупна (за Германия – над 1 мил. Евро); портфейлът им от имоти да съдържа достатъчно голям брой имоти; имотите, които притежават да не са в чужбина и други.

Независимо от финансовата криза и нейните последици в България се реализират и предстоят да се реализират крупни проекти, свързани със изграждането на обекти на недвижимата собственост. На тази основа се откриват перспективи за прилагани на формите на структурното финансиране в различните му варианти и в нашата страна.

## STRUCTURED FINANCING OF REAL ESTATE INVESTMENT

*Assoc. Prof. Yordanka Yovkova, Ph.D.*

*University of National and World Economy – Sofia*

**Abstract:** The report clarifies the nature of structured financing as a set of elements with specific economic, legal and other nature. Attention is paid to three typical cases of structured financing – financing of acquisitions, project financing and financing through securitization of assets. The architecture of the securitization process in real estate sector is considered.

**Keywords:** structured financing, special purpose company, investors, cash flows, risk assessment.

# ПРОЦЕС НА ВНЕДРЯВАНЕ НА НОВА УСЛУГА – НА ПРИМЕРА НА „ПИ ЕЛ ЕЙЧ ИНВЕСТ” ООД

*Доц. д-р Евгени Станимиров*  
*Икономически университет – Варна*  
*Бисера Пейчева*  
*„Пи Ел Ейч Инвест” ООД<sup>1</sup>*

**Ключови думи:** процес на внедряване на услуга „почистване на дома”, ценова чувствителност на клиентите, PSM-техника.

## **Въведение**

Динамичните промени на строителния пазар през последните години доведоха до промяна на фокуса в маркетинговата дейност на по-адаптивните строителни компании по посока на търсене на възможности за усвояване на все още свободни пазарни ниши. Такава възможност предоставят т.нар. „кръстосани продажби”, при които потребителите на основния продукт (жилище, офис, ваканционен имот) се оферират с допълнителни (допълващи) услуги като: довършителни строителни работи, ремонтни услуги, поддръжка на собствеността и др.

За създаване на предпоставки за добро позициониране и за намаляване на рисковете от лансиране на допълнителни услуги (особено на пазари, където тези услуги все още не са наложени масово) е резонно компанията, предлагаща услугата, предварително да потърси отговор на следните въпроси:

- Склонни ли са клиентите да се възползват от предлаганата услуга, в какъв формат (съдържание на услугата) и при какви условия?
- Каква цена или ценови диапазон (при различни формати на

---

<sup>1</sup> Бисера Пейчева е мениджър „Управление и експлоатация на собствеността” в „Пи Ел Ейч Инвест” ООД (част от структурата на „Планекс Холдинг“).

услугата) да се оферира, за да се гарантира желаната рентабилност за компанията-предложител и същевременно цената да е приемлива за клиента?

• В каква последователност да се реализира съвкупността от мероприятия по въвеждането на услугата на пазара?

*Ето защо целта на този доклад е да се представят резултати от осъществено проучване на възможностите за въвеждане на услугата „почистване на дома” на пазара в гр. Варна от гл.т. на склонността на клиентите да използват услугата и на чувствителността им към различни варианти на оферирана цена, както и да се проследи процеса на фактическо предлагане на услугата на реални клиенти на „Пи Ел Ейч Инвест“ ООД.*

### **Представяне на компанията**

„Пи Ел Ейч Инвест“ ООД е инвестиционно-консултантска компания в сферата на строителството и недвижимите имоти. Създадена е през 2004 г. До момента е инвестирала в близо 200 000 кв.м. жилищни, ваканционни и бизнес комплекси, чиято себестойност е над 40 млн.евро. Фирмата се занимава с управление на инвестиционни проекти, поддръжка и управление на сгради. Дейността е съсредоточена в гр. Варна, българското черноморие и гр. София.

„Пи Ел Ейч Инвест“ ООД е част от строителния холдинг „Планек“. Собственото инвестиционно портфолио включва разнообразие от имоти: градски апартаменти във Варна, Бургас и София, ваканционни имоти по черноморието (Каварна, Бяла, Обзор, Сл. бряг, Равда, Созопол и др.), бизнес и търговски центрове в Каварна, Варна, Бургас. Имотите са от среден и висок клас, а клиенти на фирмата са основно българи, руснаци, ирландци, британци, словаци.

Една от основните дейности на „Пи Ел Ейч Инвест“ ООД е управление и поддръжка на собствеността. До края на 2010 г. тази дейност бе съсредоточена в комплексите, построени от фирмата и обхващаше имоти с разгъната площ над 135 000 кв.м., както във



Варна, така и по цялото черноморие и София. Услугата по управление на сгради включва: почистване на общи части; осигуряване и контрол на портиерска служба; озеленяване и поддръжка на зелени площи; поддръжка на изградените инсталации и съоръжения в сградите; свикване и организиране на общи събрания; извършване на текущи и планови ремонти; поддръжка на водни площи в комплексите и др.

Множество фактори (като развиващият се пазар на фасилити мениджмънт услуги; наличието на нова законова база; разнообразието от комплекси, които фирмата управлява; големият брой новопостроени сгради без организирана поддръжка) провокираха търсенето на възможности за внедряване на допълнителни услуги и излизане на т.нар. „външен пазар“ (комплекси, които не са построени от фирмата). Това включва предлагането на цялостно управление на сгради на външни инвеститори или на сдружения на собственици и етажна собственост, както и предлагане на нови услуги за домакинствата – почистване, ремонти, пазаруване, отдаване под наем и други.

### **Постановка на изследването**

За да се създадат условия за тестване на услугата, предварително са въведени ограничителни условия по отношение на: обхват (съдържание) на услугата, квадратура на жилището, базова цена за еднократно почистване, диапазон за тестване на различни ценови равнища и стъпка между две последователни ценови равнища.

Обхватът на услугата е прецизиран до абонаментно 4-кратно месечно почистване, което включва: сухо почистване на пода и обработка с препарат на всички помещения, почистване на кухня и санитарни помещения, сухо и мокро почистване на тераса. Предвид наличието на директна връзка между площта на жилището и разходите за почистването му, изследването е осъществено по отношение на жилище с квадратура от 50-60 кв.м. Специалистите от отдел „Управление и експлоатация на собствеността“ на „Пи Ел Ейч Инвест“ ООД са калкулирали базова цена от 25 лв. за еднократно почистване

на жилище с посочената квадратура. При изготвяне на инструментариума е определен ценови диапазон от 100 лв. до 140 лв. за 4-кратно месечно почистване на абонаментен принцип. Стъпката между отделните ценови равнища е 5 лв., което позволява по-прецизно да се установи оптимална цена, която да се оферира на пазара.

Обект на изследване са реални клиенти на „Пи Ел Ейч Инвест“ ООД, живеещи в комплексите „Вива 1“, „Вива 2“, „Вива 4“, „Евро“, „Панорама“ и „Бутик“. Формирана е „квотна“ извадка от типа „според отзовалите се“ по 4 квотиращи признака: комплекс, в който се намира жилището; пол на респондента; тип на жилището (брой спални) и квадратура на жилището. Обемът на извадката е 105 единици, разпределени по комплекси както следва: „Вива 1 и 2“ (26%), „Вива 4“ (25%), „Евро“ (16%), „Панорама“ (23%) и „Бутик“ (10%).

Осъществен е предварителен тест на инструментариума в офиса на компанията, след което е формиран окончателен вариант на анкетната карта. Проведен е детайлен инструктаж на анкетиращите лица, включващ: разяснения по всеки от въпросите от анкетната карта, получаване на писмени инструкции за начина на комуникация с респондентите и раздаване на шоу-карти за подпомагане процеса на събиране на първични данни.

Оценката за склонността на клиентите да се възползват от услугата на компанията е осъществено по 5-степенна биполарна скала: от 1 – „категорично няма да се възползвам от тази услуга“ до 5 – „категорично ще се възползвам от тази услуга“. Респондентите които маркират негативни отговори („по-скоро не бих се възползвал от услугата“ и „категорично няма да се възползвам от тази услуга“) са помолени да посочат причината (причините) за отказ. За да се установи дали има връзка между склонността на клиентите да се възползват от предлаганата услуга и финансовото им състояние, в анкетната карта е предвиден въпрос за средномесечен семеен доход. Опциите на отговори са както следва: до 1000 лв.; 1001-1500 лв.; 1501-2000 лв.; 2001-4000 лв.; над 4000 лв.

Измерването на ценовата чувствителност на респондентите е

реализирано чрез PSM техника (Price Sensitivity Measurement)<sup>2</sup>. За целта е формиран диапазон от цени (между 100 лв. и 140 лв. със стъпка от 5 лв.), като за всяко ценово равнище в анкетната карта, респондентите посочват една от следните опции:

- „Тази цена е съмнително ниска, за да се доверя на качеството на продукта”;
- „Тази цена е ниска, но очаквам приемливо качество”;
- „Тази цена е висока, но очаквам качеството да съответства на цената”;
- „Тази цена е прекалено висока, за да си позволя въпросната услуга”.

### Склонност на клиентите да използват услугата „почистване на дома”

Разпределението на отговорите относно склонността на клиентите да се възползват от услугата „почистване на дома” е представено в табл. 1.

Таблица 1

Склонност на клиентите да се възползват от услугата „почистване на дома“

	Категорично ще се възползвате	Възможно е да се възползвам	Не съм сигурен	По-скоро не бих се възползвал /а	Няма да се възползвам
<b>Планекс</b>	10%	52%	20%	14%	4%
<b>Вива 1 и 2</b>	4%	36%	20%	32%	8%
<b>Вива 4</b>	19%	46%	19%	8%	8%
<b>Евро</b>	18%	59%	23%	-	-
<b>Панорама</b>	4%	65%	18%	13%	-
<b>Бутик</b>	-	64%	18%	18%	-

<sup>2</sup> PSM техниката е една от водещите аналитични техники в арсенала на съвременните ценови изследвания (вж. Желев, С. Маркетингови изследвания за маркетингови решения. Първо издание, Издателство „Тракия-М”, С. 2000, с. 255-260).

Данните в табл. 1 показват, че 62% от запитаните са склонни да се възползват от услугата „почистване на дома”, но само 10% от включените в извадката лица са категорични в позицията си. 52% заявяват позитивно отношение, но не са напълно убедени, че при лансиране на услугата ще я закупят.

Най-голяма склонност за използване на услугата „почистване на дома” демонстрират собствениците на жилища в комплексите „Евро”, „Панорама” и „Вива 4” (съответно 77%, 69% и 65%).

Собствениците на жилища във „Вива 1 и 2” са най-скептични по отношение на услугата – само 4% заявяват категорична готовност, а общо 40% не са склонни да използват услугата.

От маркетингова и управленска гл.т. е полезно да се познават причините, които демотивират клиентите да използват оферираната услуга. Посочването на причините за отказ на услугата сами по себе си не предоставят достатъчно информация за вземане на управленски решения. Поради това е необходимо да се метрифицира до каква степен вероятните фактори за отказ действително влияят на решението на клиентите. За тази цел е извършено допълнително кростабулиране между въпросите за склонност на респондентите да използват услугата и месечния им семеен доход. Над половината от всички участвали в проучването (59,4%) имат положителна склонност към услугата, като значителна част от тях (41,7%) са с месечен семеен доход над 1500 лв. Най-голямо колебание (отговор „не съм сигурен”) се регистрира сред респонденти с доходи между 1000 лв. и 1500 лв. – 10,4% от всички запитани. Натрупване на негативни отговори (14,6%) се регистрира в групите с доходи до 1500 лв.

С помощта на  $\chi^2$ -анализ е тествана хипотеза за наличие на връзка между склонността за използване на услугата и доходите на клиентите. Установява се наличие на слаба връзка между двете изследвани променливи (коефициентът на Крамер е 0,279 и е статистически значим – Asymp. Sig. при двустранна критична област е 0.019 и е по-малка от предварително възприетото равнище на значимост  $\alpha = 0,05$ ).

От представените данни може да се направи извод, че доходите са само един от факторите, които провокират колебание или отказ от услугата. Други причини, които демотивират избора на услугата са: възможност за самостоятелно почистване; нежелание да се отделят пари за такава услуга (дори респондентите да попадат в по-висока доходна група); обхвата на услугата (в тествания вариант не се включва външно почистване на прозорците); част от семействата имат назначен човек, който вече извършва посочената услуга.

### **Тестване на цени за услугата „почистване на дома”**

Склонността на клиентите да се възползват от определена оферта е в непосредствена връзка с ценовото равнище или диапазон на от цени за предлагания продукт (вкл. услуга). За да се прецизира офертата на предложителя на услугата „почистване на дома” е осъществено проучване на ценови варианти с помощта на PSM-техника и е определена ценовата чувствителност на клиентите. Последователно са осъществени следните анализи:

Първо. Установена е цена на безразличие, която показва кое ценово равнище се възприема от респондентите като „нормално”.

Второ. Идентифицирана е оптималната цена, при която съпротивата на респондентите към цената е най-ниска.

Трето. Определен е диапазон на приемливи цени за тестваната услуга.

Четвърто. Установен е ценови праг, при който се наблюдава рязка промяна в относителния дял на респондентите, които възприемат две съседни ценови равнища като „нормални”.

Разпределението на отговорите на респондентите по отношение на различните ценови равнища в рамките на ценовия диапазон (100 лв. – 140 лв.) е представено в табл. 2.

Таблица 2

**Разпределение на респондентите според възприятието им  
за различните ценови равнища (%)**

Цена на услугата (лв.)	Разпределение на респондентите от всички комплекси според възприятието им за цена на услугата (%)			
	Тази цена е съмнително ниска, за да се доверят на качеството на продукта	Тази цена е ниска, но очаквам приемливо качество	Цената е висока, но очаквам качеството да съответства на тази цена	Цената е прекалено висока, за да си позволя тази услуга
100	21,0	31,0	29,0	19,0
105	20,0	31,0	25,0	24,0
110	10,0	38,0	37,0	25,0
115	5,0	32,0	33,0	30,0
120	3,0	21,0	36,0	40,0
125	2,0	10,0	41,0	47,0
130	1,0	4,0	32,0	63,0
135	-	3,0	21,0	76,0
140	-	1,0	17,0	82,0

Съпоставянето на процентното разпределение на отговорите на респондентите относно възприятието им за всяко от изследваните ценови равнища позволява да се направят следните изводи<sup>3</sup>:

Първо. 30% от клиентите възприемат цената от 112 лв. като „нормална” за 4-кратно почистване на жилище с квадратура 50-60 кв.м. Това е цената, която фактически се заплаща от клиентите (при условие, че ползват услугата от друга фирма или физическо лице) или цената, която са склонни да заплатят за услугата.

Второ. Фактът, че събраните данни позволяват да се изведе цена на безразличие (т.е. „нормална цена”) показва, че клиентите имат в своето съзнание усещане за „нормална цена”.

Трето. „Нормалната цена” се формира въз основа на познание

<sup>3</sup> Изводите са направени чрез съпоставяне на графичните разпределения на възприятията на респондентите по всяка от четирите опции (в табл. 2) и за всяко ценово равнище.

и/или опит на респондентите и е силно динамична под влияние на външни фактори (напр. доходи на респондента, очаквания за промени на разполагаемия доход и др.). Това означава, че при подобряване на общата пазарна конюнктура може да се мисли за повишаване на цената над 112 лв.

Четвърто. „Оптималната” цена е 103 лв. В тази точка еднакъв брой лица (по 20%) възприемат цената за „твърде ниска” или „твърде висока”, т.е. 40% от пазара ще бъде игнориран (отблъснат). Ценовото равнище от 103 лв. се възприема за оптимално от 60% от респондентите. Това обаче не означава, че при цена от 103 лв. 60% от респондентите ще започнат да използват услугата. Част от участващите в проучването респонденти посочват своето мнение за ценовите равнища, но заявяват, че могат сами да почистват жилището си.

Пето. Областта на „приемливи” цени е между 103 лв. и 112 лв., но в диапазона 105 лв. – 110 лв. се наблюдава ценови праг. При 105 лв. 25 % от респондентите считат, че цената е висока, докато при 110 лв. делът на респондентите, възприемащи цената като висока нараства до 37 %.

Шесто. Препоръчително е цената за базов вариант на услугата „почистване на дома” на абонаментен принцип 4 пъти месечно за апартамент с площ до 60 кв.м. да бъде в диапазона 107 – 108 лв. Цената може да се определи и на 120 лв. при условие, че базовата услуга се екстензира и включи и почистване на прозорци.

### **Процес на внедряване на услугата „почистване на дома” на пазара в гр. Варна**

Осъщественото изследване предостави информация не само за общата склонност на клиентите да се възползват от услугата „почистване на дома”, но и за разпределението на отговорите по отделни комплекси. Високият относителен дял (62%) от респондентите, които заявяват готовност да се възползват от услугата, мотивира мениджмънта на „Пи Ел Ейч Инвест” ООД да инициира действия по внедряване на услугата.

Определената оптимална цена от 103 лв. провокира преосмисляне на предварително планираното ценово равнище за услугата и на свой ред предизвиква преразпределяне на предвидени ресурси. Ориентация за насочване на първоначалните усилия се получи от разпределението на клиентите по комплекси за склонността им да използват услугата.

Фактичeskото въвеждане на услугата „почистване на дома“ се осъществи на следните етапи:

### **Етап 1. *Организационен етап.***

На този етап се осъществи обучение на персонала на средно управленско ниво за комуникация с клиенти и развиване на умения за превенция и решаване на конфликти. Целта е да се подпомогне общуването на екипа с потенциалните клиенти, тъй като става въпрос за изграждане на близки контакти и работа в домашни условия, което предполага наличие на доверие.

Създадена е нова организация на работа в отдела – извършено е преразпределяне на отговорностите за по-ефективно изпълнение на дейностите и е ангажиран допълнителен човешки ресурс, който да отговаря изцяло за тази дейност.

Предвид спецификата в почистване на всеки отделен имот и изискванията на клиентите, се наложи закупуване на специални препарати за почистване на различен тип повърхности, както и специализирани системи за почистване на прозорци и настилки.

### **Етап 2. *Популяризиране на услугата.***

За популяризиране на услугата са изготвени поименни информиращи писма към потенциални клиенти от комплексите, построени от компанията. Представянето на услугата се осъществи и чрез електронна поща като паралелен комуникационен канал. При посещения на собственици на имоти в офиса на „Пи Ел Ейч Инвест“ ООД е осъществена и персонална комуникация за презентиране на услугата.

С оглед популяризиране на услугата „управление на собстве-



ността“ и излизане на „външния пазар“<sup>4</sup>, се взе решение за изработка на отделен уебсайт в три езикови версии (български, руски и английски), в който да бъдат подробно описани всички предлагани услуги. Заданието за изработка на уебсайта има следните цели:

- създаване на ефективен онлайн инструмент за е-маркетинг на услугата „Управление и поддръжка на собствеността“ и в частност - „почистване на дома“;
- улесняване на потенциалните клиенти в намирането на информация за услугата и за нейното съдържание;
- лесно откриване на сайта и съдържанието му чрез Google и други търсещи машини;
- онлайн присъствие чрез съответните SEO, банери, линкове, регистрации и други рекламни форми в различни сайтове и портали.

Осъщественият от компанията анализ позволи да се уточни целевата аудитория на услугата - градски и ваканционни комплекси.

Към аудитория „градски комплекси“ се включват инвестиционни компании в жилищни комплекси от затворен тип, които не развиват дейността „управление на собствеността“; собственици на имоти в новопостроени комплекси, където не е организирана поддръжка на общите части; собственици на имоти (българи и чужденци), които живеят извън страната и имат нужда от професионално управление и поддръжка на имота; настоящи клиенти, които биха могли да се възползват от допълнителни услуги като: „почистване на дома“, ремонт, плащане на сметки, данъци и др.

Втората целева група – „ваканционни комплекси“ включва инвеститори във ваканционни комплекси, които не развиват дейност по управление на собствеността; собственици на имоти в новопостроени ваканционни комплекси, където не е организирана поддръжка на общите части и пропърти мениджмънт<sup>5</sup>; настоящи клиенти на фирмата, които нямат сключен договор за отдаване под наем и туристи-

---

<sup>4</sup> „Външен пазар“ – обекти, които не са построени от „Планекс“.

<sup>5</sup> Property Management – управление на имоти

ческо обслужване, но биха могли да се възползват от допълнителни услуги като: почистване, плащане на сметки и данъци, трансфер от летище, ремонт и др.

Адекватното позициониране на продукта предполага познаване на офертите на конкурентните компании на пазара. За тази цел се осъществи проучване на уебстраниците на конкурентните. Установи се, че преките конкуренти на „Пи Ел Ейч Инвест“ ООД (т.е. фирми, които управляват повече от 3 обекта) в региона са само няколко. Прегледът на сайтовете на конкурентите позволи да се установи логиката при избора на домейни (до каква степен домейн името отразява названието на компанията; доколко успява да генерира асоциации за дейността и др.).

### **Етап 3. Избор на домейн.**

Предвид наличието на два търговски сайта на компанията – за продажба на имоти ([www.realtyplanex.com](http://www.realtyplanex.com)) и за резервации за почивки ([www.MyVacation.bg](http://www.MyVacation.bg)) и възможността да се получи обръкване сред потенциалните клиенти, първата задача беше да се избере име на сайта, което да генерира асоциации за дом, сигурност, грижа и уют. След проведената „мозъчна атака“ броят на вариантите бяха сведени до следните 8:

- [www.PLHome.com](http://www.PLHome.com)
- [www.ikonombg.com](http://www.ikonombg.com)
- [www.ObrazcovDom.com](http://www.ObrazcovDom.com)
- [www.BuildingCare.bg](http://www.BuildingCare.bg)
- [www.SgradenExpert.com](http://www.SgradenExpert.com)
- [www.PlanexHome.bg](http://www.PlanexHome.bg)
- [www.DomExpertBG.com](http://www.DomExpertBG.com)
- [www.HomeManager.bg](http://www.HomeManager.bg)

Проверката на посочените домейни показва, че голяма част от тях са заети, затова първото предложение - „PLHome“ се прие с домейн „.net“. Името е кратко, съдържа трите букви от наименованието на фирмата, съвпада с първата буква на „дом“ на английски език. Думата “Home” е достатъчно популярна както сред българската, та-

ка и сред руската аудитория.

#### **Етап 4. Решение за съдържанието на сайта.**

Съдържанието на сайта [www.PLHome.net](http://www.PLHome.net) и отделните секции в него са определени в съответствие с целите и аудиторията. Идеята е да се визуализират комплексите, да се опишат услугите, които се предлагат във всеки един комплекс, за да могат потенциалните клиенти да се запознаят с опита и резултатите от работата на компанията.

По този начин се оформят секции с кръстосани връзки помежду си - „услуги“ и „портфолио“, „за нас“, „важно е да знаете“ – публикуват се различни съвети и информация, свързани с експлоатацията и поддръжката на една сграда, бутон „под наем“ – за директен преглед на свободните имоти, както и форма за обратна връзка, разделена спрямо типа клиент.

Особено важно беше посетителите на сайта бързо и лесно да намират необходимата им информация, интуитивно да се асоциират с предлаганото от фирмата. Това са принципите на съвременното онлайн представяне на фирмени продукти и услуги. Така се определиха 4 основни профила на потенциални клиенти:

- инвеститори;
- съседни в етажна собственост;
- собственици на имот;
- други (домакини, модерни семейства, които търсят улеснение в организацията на своя бит и домакинство).

При влизане в сайта се зареждат посочените 4 профила, от които потребителят избира този, който е най-близък до него. В зависимост от това като какъв се идентифицира всеки клиент, се зарежда форма за попълване при изпращане на запитване, в която са предвидени специфични и конкретни въпроси (например, клиенти които се интересуват от почистване, следва да посочат своите предпочитания – еднократно или абонаментно почистване, площ и вид на имота, адрес и др.). По този начин се постига по-лесна обработка на запит-

ванията и се осигурява по-детайлна статистика, опознаване на клиента и улесняването му при представяне на неговите нужди.

#### **Етап 5. Маркетинг (онлайн и офлайн) и оптимизация на *www.PLHome.net***

В началото на септември 2011 г. стартира кампания за онлайн маркетинг и оптимизация на сайта, която включва следните мероприятия:

- SEO – оптимизация и популяризиране на уебсайта по 10 ключови фрази за българската версия и 10 за руската и английската за google.bg;
- анализ и избор на подходящи ключови фрази, съставяне на заглавия и описания и насищане на отделните страници от уебсайта;
- регистриране на уебсайта в над 200 български и световни общоинформативни директории, портали и търсачки и съставяне на статии, наситени с подобрите ключови фрази;
- провеждане на кампания „Колко време коства поддръжката на Вашия дом?“;
- изготвяне на анкета относно времето и бюджета, които отделят потребителите за почистване на дома си;
- оповестяване на кампанията чрез *www.PLHome.net*, Facebook, *www.goodnews.bg*, *www.kokona.bg*, *www.teetime.bg*, *www.varnautre.bg*, *www.moreto.net*;
- създаване и поддръжка на Facebook страница за услугата „професионален домоуправител“ и организиране на дискусии по темата;
- провеждане и управление на Google Ad words<sup>6</sup> реклама за период от 3 месеца;
- едноседмична кампания „Въпроси и отговори“ във връзка с поддръжката и почистването на дома, която се осъществи в сайта *varnautre.bg*.

---

<sup>6</sup> Google Ad Words – рекламна програма на Google.

Онлайн мероприятията на „Пи Ел Ейч Инвест“ ООД са съпътствани и от следните офлайн маркетингови дейности:

- разпространение на листовки в пощенски кутии;
- планирано разпространение на листовки на специализираното изложение „Трите ключа“ (предстоящо мероприятие);
- реклама в автомобилите на „Омега такси“;
- публикации в експертното издание „Фасилитис“ за представяне пред професионалната общност;
- планирани интервюта в местни варненски медии (радио Варна, Дарик радио, в. Реклама, Морето.нет, специализирани женски списания).

## **PROCESS OF IMPLEMENTING A NEW SERVICE – AFTER THE EXAMPLE OF PLH INVEST LTD.**

*Assoc. Prof. Evgeni Stanimirov, Ph.D.*

*University of Economics – Varna*

*Bisera Peycheva*

*PLH Invest Ltd.*

**Abstract:** This report presents the results from a survey on the potential for implementing a Housecleaning service on the Varna market (from the viewpoint of customer inclination to use the service and customer sensitivity to the diverse options of offer price). The technology on the factual implementing the service on the Varna market has been followed up in a synthesized manner.

**Keywords:** process of implementation of Housecleaning service, price sensitivity of customers, PSM-technique.

# ДОГОВОРЪТ ЗА СТРОИТЕЛСТВО - ПРАВНИ АСПЕКТИ

*Доц. д-р Маргарита Бъчварова*  
*Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** договор, строителство, частна собственост.

В терминологичен аспект, договорът за строителство не е утвърден в правната наука. Научният интерес от анализирането му се свързва с неговото практическо приложение в една от динамичните икономически сфери и отношения, а именно – строителната дейност. Поради това, като предмет на настоящата статия е научният анализ на договора за строителство, който включва изследване на неговото съдържание и задължителни реквизити от правна гледна точка, спорни моменти при изпълнение и препоръки *de lege ferenda*. Основната задача, която си поставя авторът, е да се посочат същностните белези на договора за строителство и основните положения от съдебната ни практика. За научният анализ са от особено значение и доминиращите към настоящия етап научни твърдения. Те могат да бъдат обобщени от две основни гледни точки, а именно от правна гледна точка и от икономическа гледна точка.<sup>1</sup> В правната теория липсва легална дефиниция на договора за строителство. Една от най-често срещаните научни и практически тези е, **че той е разновидност на договора за изработка, регламентиран с разпоредбите на чл. 258 и сл. от ЗЗД. В този смисъл се конкретизира като**

---

<sup>1</sup> В счетоводните стандарти договорът се определя като договор, в който е конкретно договорено изграждането на актив или на съвкупност от активи, които са в тясна взаимна връзка по отношение на тяхното проектиране, технология и функция или тяхната крайна цел или предназначение. Договорите за строителство включват и договори за предоставяне на услуги, които са пряко свързани със строителството на актива (услугите, предоставяни от ръководителите на проекта и архитектите) както и договори за разрушаване или възстановяване на активи и рекултивирането на околната среда след тяхното разрушаване.

съглашение, с което изпълнителят<sup>2</sup> се задължава на свой риск да изработи нещо, съгласно поръчката на другата страна срещу възнаграждение. Основните проблеми се свързват с по-особена категория договори, които имат за предмет строителство на бъдеща сграда и прехвърлянето на обособен имот от нея на трети лица. Съдебната ни практика приема, че съществуват два вида договори, а именно: договор за изработка и предварителен договор за прехвърляне на имот.<sup>3</sup> При неизпълнение на договора за строителство, се обосновава твърдението, че този вид договор не е в състояние да осигури транслативен ефект, ако не е съпроводен и с предварителен договор за продажба. Поради това<sup>4</sup> максималната защита на третите лица единствено се състои само в придобиване държането върху имота, но не и в придобиване на правото на собственост върху него. Изрично се подчертава, че спецификата е в предмета на договора, а именно- вещ, “която е под специален режим” - недвижим имот, собствеността върху който може да бъде прехвърлена само по нотариален ред. Когато предмет на договора е индивидуално определена вещ, в част от съдебните решения, се обосновава характеристиката за наличие на „смесен договор”, който се трансформира след процеса на изработването в договор за продажба. Подобна трансформация осигурява и прехвърлителния вещен ефект спрямо собствеността. “Смесеният договор” разкрива признаци и на договор за изработка, и на договор за покупко-продажба.<sup>5</sup> Основните практически проблеми възникват при договорите, които имат за предмет недвижим имот, поради изискването за нотариална форма на транслатив-

---

<sup>2</sup> В случая в качеството на изпълнител и в неговото правно положение е строителната фирма. На практика за означаване на страните в договора се използва терминологията: „възложител” и „изпълнител”.

<sup>3</sup> В този смисъл е Решение № 2029 от 07.12.2001 г. на ВКС по гражд. д. № 664/2001 г. V г.о., публикувано и в “Пазар и право”, бр. 1/2002 г

<sup>4</sup> Пак там

<sup>5</sup> Вж. Решение № 169 от 22.04.2003 г. на ВКС по гражд. д. № 2520/2002 г. V г.о.; Решение № 1035 от 27.06.2003 г. на ВКС по гражд. д. № 1808/2002 г. V г.о., Решение № 277 от 02.03.2000 г. по гражд. д. № 1350/1999 г. и Решение № 929 от 13.12.1999 г. на ВКС по гражд. д. № 287/99 г. II г.о..

ните сделки и наличието на писмена форма за предварителния договор, съгласно чл. 19 от ЗЗД. С обосноваване на твърдението за наличие на „своеобразен смесен договор” се привнася прехвърлителен елемент като качество на договора за строителство на определен етап от неговото изпълнение. Той зависи от наличието на годеен обект по смисъла на строителните нормативи и правна уредба, което е и в състояние да прехвърли собствеността върху него от изпълнителя на строителството в полза на трето лице. Посочената практика цели да подпомогне правоприлагането като едно обществено явление се обясни чрез две познати и утвърдени понятия, а именно- договора за покупко-продажба и договора за изработка.

Основният въпрос, от който зависи решаването на посочените практически проблеми е възможността от научна гледна точка да се обоснове преминаването на собствеността при сключен договор за строителство, при условие, че има за предмет построяване и прехвърляне за в бъдеще на определен недвижим имот. И по конкретно „може ли” задължението за предаване от страна на изпълнителя, на което противостои задължението за „приемане” от поръчващия /купувача/ да се квалифицира юридически и като прехвърляне на собствеността. Отговорите се обуславят в спецификата на договора за строителство, които го отграничават от класическия договор за изработка.

Особените белези на този вид договор се свеждат до следните обстоятелства:

**Първо**, предметът на договора включва извършването на фактически по правната си природа действия срещу възнаграждение.

**Второ**, договарът за строителство се подчинява на специален режим. Той е търговска сделка, за която се прилагат разпоредбите на Търговския закон. Строителят /изпълнителят/ по договора в класическата хипотеза е регистриран като самостоятелен търговец, поради системното извършване на дейността с цел печалба.

**Трето**, договарът винаги е възмезден по характер. Срещу оказаното строителство се дължи съответно възнаграждение. Еквива-



лентността на престациите е задължителен елемент, поради признаване му като вид търговски договор.

**Четвърто**, за да се осигури преминаване на собствеността е необходимо наличието на „годен обект“. Под този термин се има предвид изискването построеното да отговаря и на утвърдените строителни книжа.

**Пето**, за законността на извършваното строителство е необходимо наличието на писмен договор за строителство. Обратното твърдение обаче не е вярно. Незаконното строителство не се отразява върху действителността на договора.

**Шесто**, за защита правата на поръчващия/ купувача/ бъдещият обект следва да се индивидуализира с оглед на одобрен архитектурен проект и одобрените строителни книжа.

**Седмо**, строителят следва да е вписан в професионална организация като неговата дейност е под административен контрол.

**Осмо**, строителят поема специфични задължения, като част от тях притежава и административно-правен характер- да изготви съответните строителни книжа, да опазва околната среда, да се съобразява с утвърдената инфраструктура, да въведе обекта в експлоатация и др.

Независимо от посочените специфики, те не засягат проблема за прехвърляне на собствеността. Относно определянето на първоначалният ѝ момент при договорите за изработка, когато създаденото е с материали на изпълнителя, в правната доктрина се застъпват следните две становища.

Доминиращото становище е, че собствеността върху новата вещ, ако е движима преминава едновременно с главното задължения на изпълнителя да „предаде“ вещта. Предаването се разглежда като действие, което съчетава от една страна извършването на фактически действия<sup>6</sup>, а от друга страна съдържа и признание, че изработе-

---

<sup>6</sup> Най-често те се изразяват във връщането на изработеното в държане и власт на поръчващия.

ното е съответно на възложеното. При изпълнение на главното задължение за предаване се осъществява и допълнителното задължение за преминаване на собствеността и риска от случайното погиване върху вещта.<sup>7</sup>

Второто становище се основава на твърдението, че собствеността преминава върху поръчващия още от момента на сключване на договора, поради факта, че тя се изработва за него и нито в един момент не се явява собственост на изпълнителя.<sup>8</sup> Считаме, че това становище не може да бъде споделено. Основният аргумент е в предмета на договора, който се изразява не в прехвърляне на собствеността, а в създаване на нова вещь на риск на изпълнителя срещу възнаграждение. Признавайки възможността да се прехвърли правото на собственост автоматично по силата на този договор, от правна гледна точка това означава да се отнесе договора за строителство на бъдещ имот към транслативните сделки, аналогично на продажба, замяна, дарение. Отношение към проблема имат и Регламентите, приети от Икономическата комисия /ИК/ за държавите от Европейския съюз. В края на юли в Официалния вестник на ЕС (L 191) бе публикуван регламент на ЕК, с който Международните стандарти за финансово отчитане /МСФО/ 15 "Споразумения за строителство на недвижим имот" се приемат за прилагане в Европейския съюз. В тази връзка бе издадено и Разяснение на КРМСФО<sup>9</sup>, което засяга най-вече предприятия, извършващи сделки с недвижими имоти, чието изграждане не е завършило. С оглед на българската действителност хипотезите, засегнати от споразумението са две. Първата е, когато предприятието, което строи е и инвеститор на обекта и втората хипотеза включва случаят, при който има друг инвеститор, а предприятието, което строи е само изпълнител на обекта. В първия случай споразуменията или дого-

---

<sup>7</sup> Вж. Василев, Б. Облигационно право. Специална част. Отделни видове договори. СОФИ-Р. 1992. с.114.

<sup>8</sup> Пак там с.115.

<sup>9</sup> Комисия за разяснение на Международните стандарти за финансово отчитане.

ворите ще попадат в обхвата на МСС18 вероятно ще са за продажба на стоки, а във втория в обхвата на МСС 11.

Съгласно данъчната ни практика определянето дали дадено споразумение за строителство на недвижим имот попада в обхвата на МСС11 или МСС 18 зависи от условията на споразумението и всички придружаващи го факти и обстоятелства. МСС11 се прилага, когато споразумението отговаря на дефиницията на договор за строителство, заложен в пар. 3 на МСС 11, а именно: "договор, в който е конкретно договорено изграждането на актив или на съвкупност от активи ...". Споразумение за строителство отговаря на дефиницията, когато купувачът е в състояние да определи основните структурни елементи на проекта на недвижимия имот преди започване на строителството и/или да определи основни структурни промени в процеса на строителството (независимо дали упражнява тази възможност или не). И обратно, споразумение за строителство на недвижим имот, в което купувачите имат само ограничена възможност да влияят на проекта на недвижимия имот, например да изберат проект измежду няколко варианта, разработени от предприятието, или да направят само минимални промени в основния проект, е споразумение за продажба на стоки в обхвата на ММС 18<sup>10</sup>. В становището на Националната агенция по приходи се подчертава изискването на българското законодателство за оформяне на отношенията в изискуемата форма-нотариален акт относно преминаване и на правото на собственост върху изграденото.

Основната теза, която приема автора е, че по договор за строителство възникват obligatorни отношения между страните-свързани с изработването /построяването/ на обекта /имота/ и поемане на задължението да се прехвърли собствеността в полза на поръчващия /купувача/ след възникването на обекта /най-рано при фаза „груб строеж“. Поради наличието на специфична правна регламентация за

---

<sup>10</sup> Разяснение № 5-53-02-32 от 10.03.2010 Г. на НАП относно: Призване на приходи и разходи от продажба на недвижим имот

отделните видове задължения за прецизност и предотвратяване на спорове действително се препоръчва сключването на две сделки: договор за строителство, за който ще се приложат разпоредбите на договор за изработка и предварителен договор за продажба, който е в състояние да гарантира настъпването на вещния ефект – преминаване на собствеността и риска върху поръчващия. Трудно може да бъде аргументирано и споделено разбирането, с оглед на което, непосредствено въз основа на договора за строителство директно да могат да възникнат и вещноправни последици. Това е така, поради факта че предварителният договор с предмет бъдещ недвижим имот следва да има определени реквизити с оглед на неговата действителност. Той задължително трябва да съдържа клаузи, индивидуализиращи предмета, цената, срока за снабдяване на купувачите от продавачите с нотариален акт и срока за заплащане на пълната продажна цена. Правно –технически тази воля може да бъде изразена и в съдържанието на договора за строителство, което ще доведе до наличието на две сделки в един и същ писмен документ. Предварителните договори също не притежават непосредствен вещен ефект. По своята същност те водят само до облигационни задължения между страните . Предимството им се състои в правото на купувача да иска сключването на окончателния договор по реда на чл. 19 от ЗЗД. Това е своеобразна гаранция за защитата на правата му при условия, че изпълнителят не изяви воля за прехвърляне на собствеността по нотариален ред.

В заключение, като обща характеристика на договора за строителство на преден план е определянето му като облигационен по вид договор, аналогично на гражданскоправния договор за изработка. Паралелно с това, той е в състояние да доведе и до настъпването на вещноправни последици, при условие, че са спазени специфичните изисквания на законодателството за форма и съдържание на споразумението.

## **A CONTRACT FOR CONSTRUCTION, LEGAL ASPECTS**

**Assoc. Prof. Margarita Bachvarova, Ph.D.**

**University of Economics – Varna**

**Abstract:** Theoretical statements and practical problems regarding the Contract for Construction are analysed in the report. The author asserts that the contract cannot change any property rights. The characteristic features of the contract are outlined.

**Keywords:** Contract, construction, property rights.

# НЕДОСТАТЪЦИ И ГРЕШКИ ПРИ МАРКЕТИНГОВИТЕ ИЗСЛЕДВАНИЯ НА БИЗНЕСА С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

*Доц. д-р Петко Монеv  
Икономически университет - Варна*

**Ключови думи:** грешки, маркетингово изследване, недвижими имоти, бизнес с недвижими имоти, маркетингова стратегия.

Реалните потребностите на купувачите са в основата на съвременния маркетинг. Купувачите са причината, поради която много физически и юридически лица се занимават с бизнес, а част от тях и с недвижими имоти. Именно поради това маркетинговите изследвания се оценяват и у нас като едни от най-важните за бизнеса с недвижими имоти.

Целта, поставена в този доклад, е да се очертаят по съществениите грешки, допускани от специалистите при маркетинговите изследвания на бизнеса с недвижими имоти, за да бъдат избягвани, тъй като влияят върху неговото развитие.

Актуалността на изследването се обуславя от това, че грешките при бизнеса с недвижими имоти са „най-скъпите” в икономиката и тяхното преодоляване или намаляването на негативното им влияние ще се отрази положително в цялото икономическо пространство.

Проблемът при изучаване (изследване) на бизнеса с недвижими имоти е преди всичко *информационен проблем*.

Добрата информация позволява да се получат следните *резултати*:

- конкурентни предимства;
- снижаване на финансовия риск и опасността за операциите с недвижими имоти, специфични вещни права и услуги;
- определяне на отношението на потребителите към недвижи-

мите имоти и услугите в тази сфера;

- следене на външната среда;
- по-голяма поддръжка при управленските решения;
- подкрепяне на интуицията при продажбите на недвижими имоти;
- възможности за координиране на стратегията;
- повишаване на ефективността на бизнеса с недвижими имоти, специфични вещни права и услуги и др.

**Полезна и достоверна информация** може да се получи и предостави на бизнеса с недвижими имоти чрез маркетинговите изследвания.

На пръв поглед определението „**достоверност**” е достатъчно елементарно. Без задълбочаване може да се каже, че „достоверност” означава „истина”. В бизнеса с недвижими имоти обаче това не е достатъчно (вкл. и при маркетинговите изследвания). При тях към понятието „достоверност” се предявяват повишени изисквания. Сред множество фактори, влияещи върху достоверността на маркетинговата информация, особено внимание си струва да се отдели на грешките в процеса на планирането и реализацията на изследването, точността на анализа и интерпретацията на събраните данни, представянето и оценката на резултатите от изследването.

Някои маркетингови специалисти са на мнение, че „достоверната информация”, “истинската информация” е първичната информация. При нея всъщност се прилагат специфични подходи и техники, за да се достигне до “истината”. По тази причина акцентът в това изследване е върху нея.

Процесът на маркетинговите изследвания включва редица операции, осъществявани в логическа последователност. Тези стъпки трябва да се разглеждат повече като общ подход за провеждането им отколкото като твърдо определени правила, които се прилагат за всеки проект. В литературата са възприети и се използват различни модели в процеса на маркетинговото проучване, но най-удачният за

бизнеса с недвижими имоти се свежда до следните етапи:

1. Определяне на проблема, целта и задачите на изследването.
2. Избор на обект, изследователски подход и методи за набиране и анализ на информация.
3. Набиране, обработка и систематизация на информацията.
4. Анализ и интерпретация на информацията.
5. Представяне и оценка на резултатите от изследването.

Въз основа на този модел следва да се открият най-съществени-те грешки, които се допускат при осъществяване на етапите на маркетинговото изследване на бизнеса с недвижими имоти.

**Първи етап: Определяне на проблема, целта и задачите на изследването.**

Целите и задачите са фундаментът при построяване на програмата на изследването. Ако **проблемът, целта и задачите** не са правилно формулирани, това означава грешка при планиране на изследването, което може да означава, че бюджетът за провеждането му ще е изхарчен безполезно. Какви са грешките на този етап:

- При планиране на маркетинговото изследване много често се формират цели и задачи, в следствие на което може да бъде получено голямо количество несъществена информация, затрудняваща вземането на правилно маркетингово решение.

- Редица маркетинголози, планиращи провеждане на изследването, не разделят (разграничават) първостепенните от второстепенните задачи. „За всеки случай” те се стараят да включат повече въпроси, на които трябва да отговарят резултатите от изследването. Това води до увеличаване на стойността на изследването, а събраните резултати не обслужват най-важните информационни потребности на бизнеса с недвижими имоти и лежат „мъртви” в бюрата на мениджърите.

- Понякога в стремежа си да тестват някоя нова идея на пазара на недвижими имоти специалистите по маркетинг се опитват да скрият същността на самата идея и по този начин се опорочава из-



следването и т.н.

**Втори етап: Избор на обект, изследователски подход и методи за набиране и анализ на информацията.**

Практиката показва, че не всички маркетинголози добре познават своята целева аудитория, т.е. **обекта на изследване**. Като грешки могат да се посочат:

- в програмата на изследването не е залегнало изучаване на платежоспособните клиенти;
- при определяне на географията на изследване е направен неточен избор на населени места;
- не се обхващат всички потенциални клиенти, като не се проучва мнението на селското население, което може да се окаже потенциален потребител на недвижими имоти;
- за респонденти се избират мениджъри на строителни или посреднически фирми, чието мнение значително се различава от това на купувачите и др.

**Грешки при определяне на обема на подбора (извадката):**

- необоснованото увеличаване на обема на подбора (извадката) увеличава неточността на изследването;
- ограниченията в бюджета на изследването могат да стеснят подбора (извадката), което води до изкривяване на резултатите или дава невярна картина за пазара на недвижими имоти;
- грешки при формиране (съставяне) на подбора, въз основа на които се избира стратегията на продажбите – например недостатъчната репрезентативност на подбора (по региони, сегменти на пазара на недвижими имоти и т.н.), нейният малък обем (некоректно е да се правят изводи за предпочитанията на потребителите за всички пазари на недвижими имоти въз основа на 10-20 анкети) и др.

**Грешки при избора на метод за събиране на информация:**

- представяне на резултатите от качествени изследвания като количествени;
- формиране на една фокус група (при необходими минимум

две: едната -експериментална, а другата - контролна);

- избор на неподходящ метод за провеждане на количествено изследване и др.

### **Грешки при разработване на инструмента на изследване:**

Много често като основен инструмент за маркетингово изследване се използва анкетата. В нея могат да се крият причините за изкривените резултати от изследването. Като грешки могат да се посочат:

- въпросите са разработени от тясноспециализирани изследователи: само от архитекти, само от специалисти с техническо или икономическо образование и т.н.;

- формулиране на въпроси, за които е твърде вероятно да не се получи отговор, който е или невъзможен, или затруднява анкетирания, или последният просто няма желание да отговори;

- неprecизност при формулиране на въпросите – подходящо е да се използват думи, които са коректни, недвусмислени и директни, да са съобразени с равнището и възможностите на анкетираната аудитория, за да се постигне очакваният ефект, в противен случай е възможно намаляване на интереса към анкетата и повишаване на вероятността отговорите да имат повърхностен и приблизителен характер;

- липса на ясна структура на инструмента на изследване – например анкетата да започва с най-сложните въпроси, налагащи анкетирания да си спомня нещо или да засяга неговия интимен (личен) живот; въвеждащият въпрос, по възможност, трябва да възбуди интерес; трудни или лични въпроси трябва да се задават в края, за да не може анкетираният „да се затвори в себе си“; трябва да се държи сметка и за логическата последователност на въпросите.

### **Трети етап: Набиране, обработка и систематизация на информацията.**

Една от важните грешки на този етап е в подбора на интервюиращите (задаващите въпросите) от гл.т. на тяхната квалификация,

комуникативност и др.

**Грешки при набирането на информация.** Това е най-скъпият и изпълнен с различни грешки етап от изследването. Като такива могат да се открият:

- **Отсъствие на респондента от дома.**

Основното средство за борба с отсъствията от дома са повторните посещения. Решението дали да се използват повторни посещения и колко да бъдат те, зависи от четири основни обстоятелства: (1) убедеността, че тези, които отсъстват от дома, са различни от онези, които присъстват; (2) важността на отсъстващите от дома като пазарни агенти; (3) относителния дял на отсъствията (колкото по-голям е той, толкова по-наложителни стават повторните посещения); (4) вероятността за достъп до респондента (колкото по-голяма е тя, толкова по-наложителни са повторните посещения).

- **Отказ от участие.**

Снижаването на отказите от участие може да стане с няколко средства.

Първото от тях е предварително уведомяване с писмо или по телефона. Второто средство за борба с отказите от участие е техниката „крак на вратата“. Тя се състои първо в даването на респондентите да попълнят някакъв кратък въпросник относно тематиката, която ни интересува, а по-късно – и в изпълнение на основния въпросник. Третото средство за намаляване на отказите се отнася до анкетите в домовете, пощенските анкети и, напоследък, анкетите по Интернет. То се състои в едноличното или неколkokратното напомняне и убеждаване на респондентите да участват. Налице е и едно четвърто средство – възмездяване на участието на респондентите, което може да бъде парично или предметно. У нас то се използва много рядко.

- **Недостъпност до домовете на респондентите.**

Основното средство за борба с проблема е адресирането подготвяне на интервюиращите как да постъпят при всяка конкретна

ситуация (да се търси съдействието на съсед; да се предразположи портиерът; да се отиде с придружител, който е „вътрешен човек“ и т.н.).

- **Грешки при отговорите.**

Грешките най-общо казано са следствие на пропуски, допуснати от изследователя, интервюиращия или респондента. Този клас грешки е с най-малко категории.

Грешките, дължащите се на *невъзможност да се отговори*, произтичат от различни източници: умора на респондента (преди или в резултат на интервюто), отегченост, неразбиране на въпросите и др. Тези грешки значително могат да се намалят и дори отстранят при добро тестване на въпросника и оптимизирането му. Определени ресурси за свеждане на тези грешки има и в добрата работа на интервюиращия (предразполагането на анкетираното лице, правилното изпълнение на процедурите и т.н.).

*Грешките на нежеланието за отговор* възникват вследствие на отказа от страна на респондента да даде изискуемата информация. Наложително е да бъдат обособени две разновидности на такива грешки. Първата се състои в нежеланието да се предоставя изобщо информация по дадени въпроси – например за размера на доходите или задълженията, наличните недвижими имоти др. Тази разновидност на грешки води до рязко изкривяване на оценката на съответния признак. Втората разновидност се състои в преднамереното предоставяне на неточна информация. Това може да стане по различни причини: желание на респондента за свръхизява, желание да се хареса на интервюера, стремеж за даване на одобряеми отговори и т.н. И тази разновидност изкривява оценката на изучаваните признаци. За недопускането на въпроси, които поражда нежелание за отговаряне, изследователят трябва да има добри обобщаващи способности. Той трябва да инвентаризира собствената си практика и да открива онези въпроси, които не работят в това отношение. Наложително е и да се наблюдава практиката на другите изследовате-

ли, която най-често е отразена в различни книги, статии и доклади по тези теми.

• **Грешки на интервюиращия.**

Те се проявяват при подбора на респонденти и рефлектират в изкривяване на извадката с всички произтичащи оттук последствия. Две са основните средства за борба с обсъждания вид грешки: (1) контрол върху изпълнението на извадката; (2) балансиране на извадката.

*Грешките при задаването на въпросите* се състоят в неправилно формулиране на въпросите към респондентите. Към тях спадат: отклоняването на интервюиращия от формулировката на въпросите чрез използване на други думи или изрази; даване на собствени пояснения тогава, когато такива не са изрично поискани или нужни на респондента; неизпълнение на инструкциите за боравене на въпросите. Най-общо средствата за борба с този вид грешки са: (1) подбор на компетентни лица като интервюиращи; (2) добро обучение на интервюиращите (изобщо и с оглед на конкретното изследване); (3) систематичен контрол върху качеството на полевата работа.

*Грешки на записването на отговорите* се получават вследствие на неправилно чуване, тълкуване или вписване на дадените отговори от страна на интервюиращия. Общата причина за този вид грешки е недобрата обща (като интервюиращия изобщо) и конкретна (за даденото изследване) подготовка на полевия сътрудник.

*Измамите* се състоят в цялостно или частично попълване на въпросника от самия интервюиращ. Цялостното попълване на въпросника е разновидност, която по-лесно се открива при наличие на систематичен контрол върху качеството на полевата работа. Не са за пренебрегване и възможностите за контрол *ex post*, състоящ се в обстойна проверка на въпросниците и търсене на логически несъответствия или някакви стереотипи на отговорите. По-трудно е откриването на втората разновидност на измамите – самопопълване на

част от въпросника. То се отнася обикновено до тежките като изпълнение и времеемкост въпроси или техники. Средството за борба с тази разновидност е да не се допускат подобни тежки и деликатни въпроси или техният брой да бъде ограничен.

#### **Четвърти етап: Анализ и интерпретация на информацията.**

На етапа на анализа на получените резултати могат да бъдат направени грешки в хода на тяхната интерпретация и следователно при формиране на дългосрочната стратегия на фирмата.

*Грешките на анализа* са свързани с неправилно анализиране на данните от изследването. Техните източници са различни. Един от тях се състои в това, че статистически методи се прилагат спрямо данни, които са непригодни за тях, тъй като не са измерени в подходящите за целта скали. Друг източник е неправилното разчитане и тълкуване на статистическите обработки. Трябва да се открие и трета, макар и по-безобидна, разновидност на грешки при анализа, състояща се в прилагане на статистически слабо ефективна процедура, когато данните дават възможност за използване на по-силна. Като грешка в разглежданата категория може да се обособи и тази, произтичаща от неправилни процедури по трансформация на суровите данни, които най-често произхождат от технически пропуски. Става въпрос за една не тъй рядко срещана практика данните да се анализират само повърхностно, без в тях да се откриват по-дълбоко съдържащи се закономерности и образци.

*Грешките на интерпретацията* се състоят в неправилно тълкуване на установени с помощта на анализа маркетингови факти. От статистическия анализ, колкото и подходящо, подробно и богато да е приложен, не произтича и не може да произтече директно правилно тълкуване; той е необходимо, но не и достатъчно условие. Отвъд него са нужни най-малко два други вида познание: (1) на емпиричните закономерности или образци, свързани с обясняваните факти; (2) познания в областта на маркетинговата теория.

## **Пети етап: Представяне и оценка на резултатите от изследването.**

Могат да се открият следните най-общи разновидности на грешките: *грешки на оценката* и *грешки на обяснението*. Първата разновидност се отнася до погрешното оценяване на дадено маркетингово явление (добро или лошо е; за напредък ли става дума или за изоставане и т.н.). Втората се състои в неправилното обяснение на дадено явление (следствие на какво е, при какви условия се появява и т.н.).

Когато изследването е за конкретен възложител има: *грешки в комуникацията* и *грешки в консултацията*.

*Грешките на комуникацията* се състоят в неправилно предаване на откритията, заключенията, изводите и препоръките на едно изследване от страна на изследователя към възложителя. Могат да бъдат открити поне четири разновидности на този вид грешки: употреба на неразбираем език; използване на неразбираеми визуални средства; погрешен подбор на темите и акцентите при презентацията; неподходящи допълнителни пояснения на дискусиата при презентацията. Грешките на комуникацията са коварни с това, че могат да бъдат допуснати дори тогава, когато цялата предходна работа по изследването е било перфектно свършена; трудно може да се намери нещо по-лошо за изследователя, отколкото да е направил перфектно изследване, но да не е успял да комуникира неговите резултати.

*Грешките на консултацията* се изразяват в съветване на възложителя на изследването да предприеме погрешни управленски крачки. Грешките на консултацията най-често се основават на погрешна предварителна интерпретация на данните, но това далеч не е задължително. Дори и след правилна интерпретация е възможно да се стигне до грешни съвети. Интерпретацията оценява и обяснява нещата. Но какво е едно нещо и защо е такова, е един въпрос. А как то трябва да бъде променено, е свършено друг. За недопускането на грешки при консултацията дори и много доброто познаване на

емпирични закономерности, законоподобни отношения и надеждна теория не са достатъчни. Нужно е нещо, което трудно се преподава, а значи и трудно се научава – онова, което се нарича маркетингова мъдрост – амалгама от емпирични генерализации, теория, мениджърска интуиция и вероятно смелост да бъдеш в ролята на консултант.

**Ценността и ползата** от изследването може да се разбере само тогава, когато е постигната поставената в началото цел, съдейства за намаляване на неопределеността, с която се сблъскват фирмите в бизнеса с недвижими имоти и спомага за вземането на правилни и ефективни маркетингови и управленски решения. Отсъствието на изследвания с цел търсене на нови сегменти значително снижава хоризонта на фирмите от бизнеса с недвижими имоти и забавя темповете на тяхното развитие.

Най-разпространеният и за съжаление един от сериозните проблеми при маркетинговите изследвания е безполезността на получената информация. Като не приемат недоверните данни, фирмите не могат да навредят на своя бизнес с недвижими имоти, но губят пари.

Маркетинговите изследвания са един от най-важните основополагащи елементи, от които пряко зависи качеството на построената (формираната) в бъдеще стратегия. В някои случаи към този етап компанията подхожда недостатъчно отговорно. Това на свой ред води до грешки в бизнеса с недвижими имоти, а в последствие и до неуспехи и загуби на пазара на недвижими имоти. За да се избегнат такива последствия, е необходимо да се подходи отговорно към построяване на заданието за провеждане на маркетинговото изследване и осъществяване на контрол при неговото провеждане. Това ще помогне да се избегнат грешките, които засега и маркетингозите допускат.

Маркетинговите изследвания са интелектуална дейност. Способността да са провеждат достоверни маркетингови изследвания е свързана с голям запас от знания в много научни области и овладя-



ването на тази наука продължава много време. Това дава основание да се твърди, че публикациите в тази насока ще продължат.

## **MARKETING RESEARCH MISTAKES IN THE SPHERE OF REAL ESTATE BUSINESS**

*Assoc. Prof. Petko Money, Ph.D.  
University of Economics, Varna*

**Abstract:** The author of this paper outlines some of the more considerable mistakes made by specialists when carrying out marketing research in the sphere of real estate business. Having in mind and preventing such mistakes might benefit those who do business with real estate.

**Keywords:** mistakes, marketing research, real estate, real estate business, marketing strategy.

# ПЕРСПЕКТИВЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

*Проф., д-р э. н. Марина Юденко*  
*Санкт-Петербургский государственный*  
*инженерно-экономический университет*

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, программа поддержки, стратегия.

Малое предпринимательство является вполне самостоятельной формой организации экономической жизни общества со своими отличительными особенностями, преимуществами и недостатками.

В табл.1 приведены основные показатели, характеризующие состояние малого предпринимательства в Санкт-Петербурге в 2010 г.

**Таблица 1**  
**Характеристики малого предпринимательства в Санкт-Петербурге**

<b>Показатели</b>	<b>Значения</b>
Количество субъектов малого предпринимательства, в том числе юридических лиц, тыс.	301,4 207,0
Среднесписочная численность занятых на малых предприятиях, тыс. чел.	1200
Средняя начисленная заработная плата, руб.	20400
Производительность труда, тыс.руб.	1507
Доля средних и малых предприятий в ВРП,%	25

В настоящее время развитие малого и среднего бизнеса регулируется ФЗ РФ N 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В Законе к субъектам малого предпринимательства отнесены, внесенные в

единый государственный реестр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), соответствующие следующим условиям [1]:

1. Для юридических лиц – суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде), указанных юридических лиц, не должна превышать 25%;

Доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%.

2. Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения средней численности работников:

- ✓ до ста человек для малых предприятий;
- ✓ до 15 человек для микропредприятия.

Средняя численность работников микропредприятия, малого предприятия за календарный год определяется с учетом всех его работников, в том числе работников, работающих по гражданско-правовым договорам или по совместительству с учетом реально отработанного времени.

3. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством РФ для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

В 2008 г. Правительством РФ было принято Постановление «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства». В соответствии с Постановлением были установлены

критерии по выручке для микробизнеса – 60 млн. рублей, для малого бизнеса – 400 млн. рублей. К настоящему времени указанные критерии остались без изменения.

Приведем некоторые данные по развитию малого предпринимательства в Санкт-Петербурге. Население мегаполиса в 2010 г. составило 4,8 млн. чел., в т.ч. в экономике занято 2,66 млн. чел. Из всех занятых в экономике 1,2 млн. чел. (45%) – это работники малых предприятий и индивидуальные предприниматели. Налоговые поступления в бюджет СПб в 2010 г. составили 252,8 млн. руб., в том числе поступления малых предприятий составили 67,3 млн. руб., или 26,6%.

Несмотря на существующий постоянный интерес к этой форме предпринимательства, она является самой неустойчивой и незащищенной в правовом экономическом аспекте. Возникает вопрос – почему малый бизнес нуждается в поддержке? Приведем показатели, подтверждающие необходимость поддержки и развития малого бизнеса. Среднее время функционирования малого предприятия шесть лет. Выживаемость малых предприятий в первый год жизни в странах ЕС – 65%, в Санкт-Петербурге – 50%. Малые предприятия не всегда конкурентоспособны по сравнению с крупным и средним бизнесом. Производительность труда на малых предприятиях в 2010 г. составила 1507 тыс.руб., на средних 1934 тыс.руб., на крупных 3176 тыс.руб.

Выделим основные проблемы, мешающие развитию малого и среднего бизнеса и пути их решения за период с 2008 по 2010 гг. (табл.2).

В настоящее время в Санкт-Петербурге до конца 2011 г. действует План мероприятий по развитию и поддержке малого предпринимательства в 2008-2011 гг. Общее финансирование плана составило 4078,4 тыс. руб., в том числе в 2011 г. 1435 тыс.руб. Эта сумма распределилась следующим образом: финансирование из средств бюджета СПб – 767 тыс.руб., остальная сумма из средств федерального бюджета (рис.1).

Таблица 2

**Проблемы развития малого предпринимательства в СПб  
и пути их решения [2]**

<b>Проблемы</b>	<b>Пути решения</b>	<b>Результат</b>
Нехватка финансовых ресурсов	Реализация специальных программ	Представлены субсидии 3787 малым предприятиям на сумму 1 млрд. руб.
	Программа «Кредитование»	Представлена 1151 субсидия на сумму 240 млн. руб.
	Создание фонда содействия кредитованию	Заключено 859 договоров поручительства по кредитам на сумму 2,7 млрд. руб.
Высокая стоимость аренды помещений	Создан первый городской бизнес-инкубатор	Более 100 малых предприятий были участниками бизнес-инкубатора
	Выкуп арендованных помещений	Заключен 1361 договор купли-продажи помещений площадью 158 тыс. м.кв.
Сложность выхода на рынки сбыта	Создан Евро Инфо Центр Санкт-Петербург	Услугами Центра воспользовалось более 800 МП
Нехватка квалифицированных кадров	Реализация программы «Региональный университет малого бизнеса»	Прошло обучение более 2500 специалистов
Административные барьеры	Создан Общественный совет по малому бизнесу при Губернаторе	Эффективный диалог между бизнесом и властью



**Рисунок 1.**

**Динамика финансирования мероприятий по развитию малого бизнеса**

В 2010 г. по данным Национального института системных исследований проблем предпринимательства Санкт-Петербург занимал лидирующие позиции по ряду ключевых показателей: первое место по количеству малых предприятий на 100 тыс. жителей – 368,7 единиц (Московская область – 239,8 единиц, Москва – 213,5 единиц); третье место по доле занятых на малых предприятиях в общей среднесписочной численности занятых в Санкт-Петербурге – 17,2 % [2].

Важной институциональной нормой поддержки малого предпринимательства является действующая Программа развития малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2012-2015 гг.

В результате реализации мероприятий Программы в Санкт-Петербурге планируется увеличить [2]:

- долю производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в общем объеме валового регионального продукта Санкт-Петербурга на 1,5%;

- долю налоговых поступлений в бюджет Санкт-Петербурга от деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства на 5%;

- количество субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере обрабатывающих производств и инноваций на 10%;

- количество рабочих мест, созданных субъектами малого и среднего предпринимательства на 7%;

- увеличить долю работников субъектов малого и среднего предпринимательства в общей среднесписочной численности занятых в Санкт-Петербурге на 2,5%;

- количество субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на одну тысячу человек населения на 0,7 единиц;

- среднюю заработную плату работников субъектов малого и среднего предпринимательства на 10%.

С учетом приоритетных направлений развития экономики в Санкт-Петербурге были выявлены и проанализированы три сценария развития субъектов малого и среднего предпринимательства:

- первый сценарий – промышленно-инновационный, предусматривающий приоритетное развитие малого и среднего предпринимательства в науке и обрабатывающих сферах (радиоэлектроники, строительных материалов, энергомашиностроения, приборостроения), а также в сфере радиологии и информационных технологий;

- второй сценарий – социальный, предусматривающий приоритетное развитие малого и среднего предпринимательства в строительстве, в сферах культуры, здравоохранения, образования, социальных, бытовых и коммунальных услуг, туризма;

- третий сценарий – логистический, предусматривающий приоритетное развитие малого и среднего предпринимательства в сфе-

рах транспорта, связи, оптовой торговли, ориентированной на транзитные операции.

Начиная с 2012 г., развитие малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге будет осуществляться по промышленно-инновационному сценарию с учетом элементов социального сценария, что должно привести к увеличению количества субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в обрабатывающих отраслях, фармацевтике, радиологии, производственной и инновационной сферах, сфере информационных технологий и строительства.

Указанные сценарии определяют направления развития малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге, в максимальной мере отвечают целям и задачам эффективного долгосрочного развития Санкт-Петербурга, формируемым в программах социально экономического развития города.

### **Литература**

1. ФЗ РФ N 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

2. Программа развития малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2012-2015 гг. [Электронный ресурс]: <http://www.gov.spb.ru>



## **PROSPECTS OF SMALL BUSINESS IN SAINT-PETERSBURG**

*Professor, Doctor of Economic Sciences Marina Yudenko  
Saint-Petersburg State University of Engineering and Economics, Russia*

**Abstract:** In article the estimation is given a condition of small business in St.-Petersburg, criteria of small business according to the legislation are resulted. The problems, braking development of small business are revealed.

Considered the primary goals and small business strategy in St.-Petersburg till 2015.

**Keywords:** small business, the program of support, strategy.

# ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ (РЕГИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ)

*Доц. к.э.н. Анна Рулинская, асп. Людмила Ковалева  
Брянский государственный университет*

**Ключевые слова:** рынок жилья, регион, финансовая дестабилизация, государственное регулирование, ипотечное кредитование.

Учитывая составляющие проблемы развития жилищного рынка в целом по стране и, в частности, на уровне регионов, а также принимая во внимание зарубежный опыт регулирования экономических отношений, можно твердо говорить о необходимости внедрения новых по содержанию механизмов государственного регулирования рынка жилья. На данном этапе в основе произвольных институциональных или операционных изменений на любом уровне важно понимание значения стабильности в развитии рассматриваемой отрасли, при которой именно государство будет поддерживать гарантии равноценного сохранения интересов субъектов предложения и спроса на известный товар.

Как уже неоднократно подчеркивалось нами ранее, принципы глобальности, преемственности и вариативности обязаны выступить определяющими при построении системы государственного регулирования жилищного рынка. Вместе или в отдельности последние могут и должны лежать в основе любых модификаций недекларативной жилищной политики, если уполномоченные органы законодательной и исполнительной власти конкретного региона в действительности имеют цель добиться доступности жилья для населения. В плоскости использования этих принципов в рамках программно-целевого подхода и в условиях применения на практике финансовых, организационно-экономических, административных или

нормативно-правовых методов влияния на жилищный сектор, находится, на наш взгляд, решение вопроса о формировании государственной стратегии развития рынка жилья, дефицит которого остро ощущается на всем протяжении реформационного периода и, в особенности, в условиях кризиса экономики.

Анализ зарубежного и российского опыта решения жилищного вопроса позволяет подчеркнуть значение усилий по совершенствованию законодательства, которое способно прямо или косвенно влиять на развитие регионального рынка жилья. В действительности, данное направление является настолько широким, что заслуживает не одного, а нескольких отдельных исследований в сфере жилищного, гражданского, финансового и налогового права. Однако, несмотря на тот факт, что модификация действующих нормативных актов и разработка новых не могут гарантировать протекции от всех «бед» жилищной отрасли, их нельзя недооценивать уже потому, что нормативно-правовой метод регулирования позволяет задать вектор развития на долгосрочную перспективу. Выполнение уполномоченными субъектами функций внедрения законодательства и контроля над исполнением закона призвано способствовать обеспечению структуры влияния на рынок жилой недвижимости, которая по эффективности удовлетворяла бы любому из современных требований и, в первую очередь, росту возможности для покупки или найма жилья.

Судя по сложившейся в регионах структуре нормотворчества, стоит подчеркнуть актуальность принятия законов и подзаконных актов, которые создали бы институциональную основу для внедрения способов привлечения средств населения в жилищную отрасль, альтернативных установленному механизму ипотечного кредитования. Несмотря на то, что на фоне скоротечной адаптации к российским условиям продвижение модели организации вторичного рынка закладных рассматривается до сих пор многими экспертами в качестве базового инструмента решения жилищной проблемы, двухуровневая система ипотечного кредитования все же не оправдывает

себя. Финансовый кризис, одним из источников которого стал именно необеспеченный рост ипотечного долга в жилищной экономике США, является тому доказательством и дефицит рефинансирования, оказавшись противовесом расчету на самодостаточность оборота ипотечных ценных бумаг и достигший критической точки в последнем квартале 2008 года, привел фактически к интенсификации кризисных процессов и банкротству ведущих национальных компаний, заинтересованных в сохранении ликвидности системы ипотечного жилищного кредитования. Страны европейского континента и, в частности, Россия с ее локальными рынками, оказались в поле негативного влияния финансовой дестабилизации. Недаром на самом высоком международном уровне сегодня поднят вопрос о необходимости построения новой архитектуры экономических отношений с финансовыми транзакциями, максимально исключаящими риск неплатежеспособности в отраслях реальной экономики и связанных с ними сферах.

В создавшейся ситуации законодательству РФ не противоречит идея создания и продвижения региональной модели, которая будет отражать последовательность шагов в нормативном обеспечении как комплексных преобразований в структуре деятельности органов управления развитием и порядком распределения жилой недвижимости, так и процесса секьюритизации прав потребителей на доступное и комфортное жилье. С нашей точки зрения, на начальном этапе базовыми компонентами такой модели могут стать:

1) законы, устанавливающие содержание функций, целей и задач деятельности специализированного органа - юридического лица, призванного к созданию условий для становления системы обращения целевых сбережений реципиентов регионального рынка жилой недвижимости;

2) законы, определяющие критерии совместного участия частных инвесторов и государства в лице органов исполнительной власти при осуществлении строительства жилых комплексов, назначенных полностью или частично для удовлетворения нужд участни-

ков открытых строительных сберегательных обществ;

3) отдельный закон или серия нормативных актов, направленных на обоснование порядка обособленной деятельности строительных обществ взаимного кредитования и их взаимодействия с коммерческими кредитными учреждениями, финансовыми инвестиционными фондами и частными ссудодателями;

4) постановление о резервировании средств регионального бюджета на нужды фрагментарной помощи участникам программ перекрестного кредитования в виде субсидий и (или) предоставлении средств на возмездной основе.

Такого рода шаги могут стать определяющими при достижении одной из глобальных целей, а именно оптимизации государственно-частного партнерства при строительстве и распределении жилой недвижимости. С одной стороны, они призваны обеспечить становление модифицированной системы государственного заказа на объекты массовой жилой застройки, а с другой - создать предпосылки к условиям для выгодной деятельности бизнеса в жилищно-строительной сфере и сфере управления жилыми объектами (в том числе при формировании рынка социального жилья).

Внедрение системы функционирования строительных обществ типа европейских стройсберкасс, с нашей точки зрения, должно способствовать не только специализации жилищного строительства. Последнее может стать весомым стимулом к сокращению числа недостатков существующей в регионах практики кредитования, среди которых, в частности, имеют место нарушения в оформлении документации, нерациональное перераспределение средств между действующими программами одновременно с дефицитом формирования стоимости объектов строительства и стоимости уже готового жилья<sup>1</sup>.

Обеспечить массовость участия населения регионов в процессе поэтапного приобретения жилья можно при соблюдении ряда пра-

---

<sup>1</sup> См.: Лебедев С. Целина // Белый бизнес.2006.№9.С.111

вил, а именно:

1) предоставить гарантии безрискового вложения капитала и низких фиксированных процентных ставок по кредитам для граждан;

2) обеспечить ликвидность схем взаимного кредитования за счет секьюритизации депозитария стройсберкасс;

3) максимально стимулировать потребителя к сбережению путем сокращения сроков накопления минимальной суммы, дающей право на получение займа под приобретение готового или строящегося жилья.

С нашей точки зрения, ведущим фактором на этапе восстановления региональной экономики, способствующим внедрению нового института должна стать склонность к накоплению, подкрепляемая такими факторами, как психологическая склонность к потреблению, восприятие ликвидности и оценка ожидаемой реципиентами выгоды.

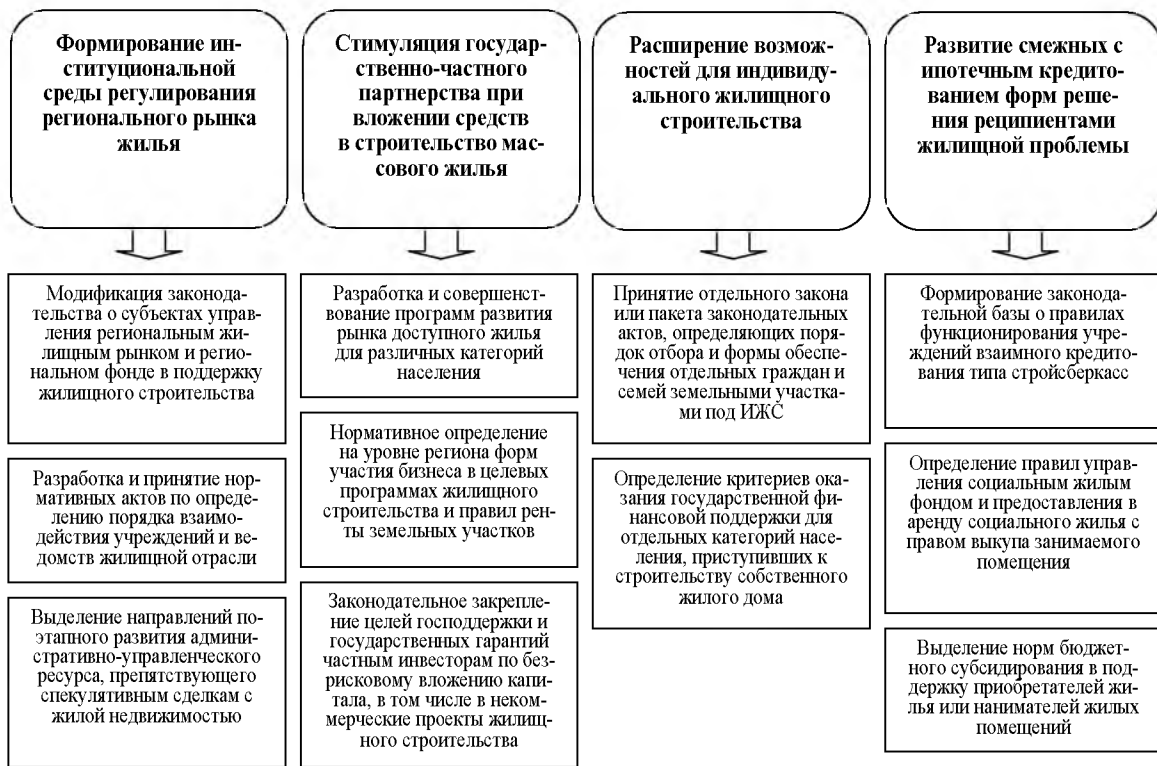
Правом на осуществление финансовых операций по вкладам участников накопительных схем могут быть наделены как региональные отделения коммерческих банков, так и создаваемые специализированные фонды. Тем самым сбережения населения, направляемые на приобретение жилья, в одном случае будут одновременно трансформироваться в инвестиции для увеличения объема активов банковских учреждений, а в другом для формирования депозитария обществ взаимного кредитования закрытого типа. Участие государства в лице уполномоченных органов исполнительной власти и финансовых органов региона в каждом из случаев будет различным.

Сосредоточение усилий на определении нормативных установок касательно деятельности специализированных строительных обществ в регионе – это, безусловно, лишь часть масштабной работы законодателя, которая в рамках предлагаемой нами модели (Рис. 3.1) должна включать и поддержку инициативы индивидуального жилищного строительства и обоснование возможностей содействия государства развитию на локальном уровне сфер девелоп-

мента и потребления жилой недвижимости. Предоставление различного рода субсидий будет далеко не ведущим здесь элементом системного участия региональных органов власти и муниципалитетов в решении жилищной проблемы в любой из категорий потребителей.

Использование финансовых методов регулирования жилищного рынка тесно связано с нормативными изменениями. Здесь, как и при внедрении разработок, в каждом из направлений нормативно-го обеспечения важны совместные усилия экспертов, представителей сферы управления распределением бюджетных средств, инвесторов и строителей.

В частности, акцент на необходимости внедрения на региональном уровне системы строительных сберегательных обществ открытого или закрытого типа, а также жилищных ассоциаций, уполномоченных к регулированию процессов создания и распределения социального жилья, не предполагает полного отказа от стимулирования развития ипотеки в том виде, в котором она существует сегодня.



**Рис. 1. Базовая структура нормативно-правового регулирования регионального жилищного рынка на начальном этапе посткризисного реформирования отрасли**



Государственная поддержка ипотечного кредитования как один из элементов финансового механизма управления отраслевым рынком необходима, чтобы снизить до минимума «отсроченный» риск неплатежеспособности реципиентов. Коммерческая (несоциальная) ипотека, то есть система кредитования потребителей под залог приобретаемой недвижимости в условиях соответствия процентных ставок нормам прибыли от ипотечных операций для конечных инвесторов, будет наряду с деятельностью строительных обществ дополнительным способом удовлетворения жилищной потребности для экономически активного населения. Соответственно, помимо определенных законом и во многом непоследовательно реализуемых вариантов предоставления субсидий на оплату первоначального взноса и (или) процентов по кредиту, государство сегодня обязано обеспечить гарантии по исключению материальных рисков как для инвесторов, вкладывающих средства в облигации жилищного займа, так и, непосредственно, для потребителя, приобретающего ипотечный продукт. Выполнение на региональном и, соответственно, муниципальном уровне обязательств по обеспечению своевременного погашения финансовой задолженности перед правообладателями одновременно с формированием условий для роста платежеспособности заемщиков должно способствовать созданию равновесия в сфере ипотечного жилищного кредитования. На фоне финансового кризиса Ипотечная корпорация региона вряд ли может взять на себя подобного рода посреднические функции.

## **FORMATION OF THE STATE STRATEGY OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF HABITATION (REGIONAL MODEL)**

*Assoc. Prof., Cand. Sci. (Econ.),  
Anna Rulinsky, Graduate student Lyudmila Kovaleva  
Bryansk State University*

**Abstract:** In article perspective directions of the state strategy of development of the market of habitation are considered. The model of regulation of the regional housing market, providing support of the initiative of individual housing construction and expansion of possibilities of assistance of the state is offered development at local level of spheres development and acquisitions of inhabited real estate.

**Keywords:** the habitation market, region, financial destabilization, state regulation, mortgage lending.

# ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В НЕДВИЖИМОСТЬ С УЧЕТОМ НАЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕРЕСА РОССИЙСКИХ ИНВЕСТОРОВ

*к.э.н. Оксана Зайцева*

*Брянский государственный университет*

**Ключевые слова:** недвижимость, инвестиции, инвесторы, рынок недвижимости, доходность инвестиций

Прошло достаточно времени после кризисных потрясений, но даже сейчас девелоперы, прочувствовавшие на себе весь ужас падающего рынка недвижимости, не в состоянии решить все свои проблемы.

В 2006 году инвестиции в московскую недвижимость могли принести баснословный доход — 180% годовых. Исключение, которое подтверждало правило: на волне нефтяного бума вложения в столичные квадратные метры были чрезвычайно выгодны. На Московском рынке недвижимости работал нехитрый конвейер. Цены росли на 30-50% в год, банки выдавали строителям по \$300-500 млн на проект, частные инвесторы торопились приобрести квартиры на нулевом цикле. В конце 2008 года этот конвейер встал. По оценке аналитического, цены нащупали дно через год после начала кризиса: к сентябрю 2009 года средняя цена 1 кв. м упала на 36% (с \$6100 до \$3900). Для сравнения: рынок акций оказался на дне через полгода, в январе 2009-го, потеряв по сравнению с началом сентября 2008-го 70% по индексу РТС.

Сложности в привлечении нового финансирования, расплата со старыми долгами, поиск достаточного количества покупателей, вынужденное перепланирование строительных объектов привели к резкому снижению ликвидности во всех сегментах. В большей сте-

пени пострадали офисные и складские помещения. Причем до 2010 года продажи не стимулировало даже значительное снижение цен и арендных ставок.

Многие бывшие лидеры рынка разорились или перешли под контроль новых хозяев. Увеличили выручку только те компании, которые обеспечили себя заказами федеральных ведомств, либо сделали ставку на дешевизну (цена колебалась около 75 000 рублей за квадратный метр).

Рынок недвижимости имеет одну важную особенность: он не только падает, но и восстанавливается медленнее, чем рынок акций. Американские экономисты Карен Рейнхарт и Кеннет Рогофф посчитали, что рынок недвижимости после кризиса в среднем падает на 35,5% и возвращается на докризисный уровень через шесть лет. Для московского рынка это значит, что к докризисному уровню стоимость жилья вернется к 2014 году. А это, в свою очередь, значит, что инвестиции в московскую недвижимость — снова хороший вариант. При таком сценарии за три года можно получить прибыль 40% (средняя стоимость московского квадратного метра составляет сейчас \$4450). Кроме того, стоит учитывать, что строительные компании сильно пострадали от кризиса, значит, предложение жилья снизится — еще один фактор роста цен.

В отличие от ситуации трехлетней давности не покупатели гоняются за строителями, а наоборот. Но это абсолютно не означает, что на московском рынке недвижимости сформировался рынок покупателя. Причины, которые привели к формированию пузыря в нулевые годы, — непрозрачное распределение участков, огромные бюрократические барьеры, низкая конкуренция — не устранены. Все идет к тому, что будет надуваться новый пузырь, который может лопнуть с таким же треском, как и в конце 2008 года.

В 2011 году, устав от ожиданий обещанного второго витка кризиса, экономической паники, желая сохранить личные капиталы в условиях непонятных колебаний, как курса валют, так и рубля российский инвестор вновь вернулся к уже проверенному источнику

сохранения капиталов. Дело в том, что взлетевшие сразу после начала острой фазы кризиса ставки банковских процентов резко упали и до сих пор находятся практически на стадии нулевого уровня. До исторических минимумов снизилась и доходность депозитов российских банков. По данным Центробанка, перед кризисом, в августе 2008 года, средняя ставка по вкладам сроком до года в рублях составляла 7.4%. Средняя взвешенная ставка за 2010 год – 6.5%, в первом квартале 2011 года – 4.7%. Это еще одна из причин, по которой в настоящее время наблюдается тенденция достаточно быстрого увеличения спроса, а соответственно и положительной ценовой динамики на строительные объекты и вторичное жилье, но в данной ситуации сравнивать цены с докризисными абсолютно неправильно, так как в большей степени современный рынок недвижимости определен спекулятивными покупками.

Обнадеживает лишь то, что отношение к приобретению чего-либо стало другим - более осознанным и требовательным. Пропало желание взять что угодно и где угодно, лишь бы по хорошей цене. Сейчас российского покупателя в основном интересуют квадратные метры для собственного проживания, покупки для детей и родителей.

С размахом идет возобновление строительства элитного жилья. Признанным лидером продаж элитарной недвижимости считаются дома на Рублево-Успенском шоссе. Для северной столицы одним из аналогов Рублевки является Курортный район на берегу Финского залива. Лидером по количеству территорий, которые можно характеризовать как Рублевки стала столица Олимпиады – 2014 Сочи. Один из наиболее ярких примеров обостренного спроса является коттеджный поселок Горки-11.

Аналогичными заповедными территориями могут похвастаться и другие провинциальные города, но для крупных инвесторов и представителей местной элиты данные строительные объекты уже не столь интересны. Основной движущей силой является их стремление не только стать владельцем недвижимости, но и заработать на

этом. То, что российские миллионеры скупают недвижимость целыми городами за границей, давно стало притчей. Инвесторов из России интересует общая доходность на инвестицию не меньше чем в 20% годовых. При этом подавляющему большинству без разницы, куда вкладываться: многие не только не будут жить в купленной квартире, но даже никогда ее не увидят.

В 2010-м, как показал опрос столичных риэлтеров, внимание российских инвесторов было сосредоточено на Гонконге, Тайване, Израиле и Австралии. Рост цен на недвижимость в этих странах составил от 15 до 25%. Но в ближайшее десятилетие основными центрами положительной динамики стоимости в этом сегменте, по мнению аналитиков, станут активно развивающиеся Колумбия, Бразилия, Аргентина, Коста-Рика, Индия и, конечно же, Китай. Последний в прошлом году уже пережил волну серьезного роста цен в городах первого эшелона. В перспективности китайского рынка в ближайшие пять-семь лет уверены и по тому, что в Китае происходит массовое переселение жителей страны из села в город. Счет пошел на десятки миллионов человек. Они уже начали создавать огромный спрос на городское жилье. Рекомендуемые города для инвестиций - Далянь, Ханчжоу, Шэньян, Ухань, Тяньцзинь, Наньцзин и Чунцин. Хотя покупка «квадратов» в тех местах сопряжена с серьезными рисками из-за территориальной удаленности от приобретателя, политических и прочих факторов, зато доходность здесь будет многократной.

Идеальной для вложений в недвижимость российские инвесторы единодушно признают Бразилию. По итогам 2010 года максимальная доходность по таким инвестициям с учетом сдачи жилья в аренду достигала 45%. Столь высокий процент обусловлен прежде всего дефицитом жилья, который составляет порядка 8 млн домов, и это при установленной местными властями ежегодной норме ввода 1 млн новых домов. Кроме того, там сейчас активно осуществляется госпрограмма поддержки строительства жилья экономкласса. При этом важно понимать, что рынок недвижимости Бразилии - не что

иное, как очередной пузырь, который только начинает формироваться. Пока же налицо положительная динамика, и в ближайшей перспективе ожидается рост стоимости квадратных метров. Но здесь надо успеть как купить, так и продать.

Спрос на жилье в США постепенно восстанавливают иностранцы. В прошлом году на рынке недвижимости Штатов появилось много крупных инвесторов из Европы, Китая, Японии. Россияне не отстают и здесь. Они уже лидируют в рейтинге покупательской активности на рынке жилья среди иностранцев во Флориде, обогнав конкурентов из Великобритании и с Ближнего Востока.

Наиболее детально прогноз роста, факторов привлекательности жилья и доходности инвестиций в недвижимость представлены в таблице 1.

**Таблица 1**

**Прогноз роста стоимости жилья и доходности инвестиций в недвижимость на 2012 год<sup>1</sup>**

<b>Страна</b>	<b>Рост стоимости жилья в %</b>	<b>Факторы привлекательности для российских инвесторов</b>	<b>Предполагаемый доход на инвестиции с учетом доходов от сдачи жилья в аренду</b>
Бразилия	42	Снижение ставки на ипотечные кредиты. Государственное кредитование жилья экономкласса на 30 лет по ставке 4%	45
Китай	50	Перспективы роста цен на недвижимость, связанные с перенаселением мегаполисов	40
Турция	10	Снижение ставки по ипотечным кредитам каждые шесть месяцев	35
Франция	9	Экономические показатели Франции – одни из самых высоких в ТС. Увеличение объемов ипотечных кредитов	33

<sup>1</sup> Источник: расчеты на основе данных компаний «Калинка-Риэлти», «Новое качество», «Дом.ру»

Австрия	8	Рост туристского потока последние 5 лет. Стабильность экономики страны	30
Индия	25	Экономика страны одна из самых растущих. Государственная программа обеспечивает низкую стоимость недвижимости	30
Великобритания	11	Высокий уровень дохода от сдачи жилья в аренду. Надежность курса фунта стерлингов	28
Швейцария	5	Стабильная экономика и валюта	25
США	20	Восстановление внутреннего спроса на жилье, низкие цены на недвижимость	20
Чехия	6	Самая сильная экономика среди стран - новых членов ЕС	14

Если брать за основу проектного анализа будущих инвестиций за границу динамику цен, то за последний год наиболее положительной она является в таких городах как Пекин, Мумбаи, Сингапур, Гонконг, Джакарта, Рио-де-Жанейро, Йоханнесбург и составляет более 10%. Примерная стоимость элитного жилья в IV квартале 2010 года представлена в таблице 2.

**Таблица 2**

**Рейтинг стоимости элитного жилья в IV квартале 2010 года<sup>2</sup>**

	<b>Страны</b>	<b>Цена тыс. евро/кв.м</b>
1	Монако	38.0
2	Лондон	27.5
3	Париж	22
4	Москва	18
5	Гонконг	16
6	Женева	16
7	Рим	16
8	Сидней	15
9	Токио	15
10	Нью-Йорк	14

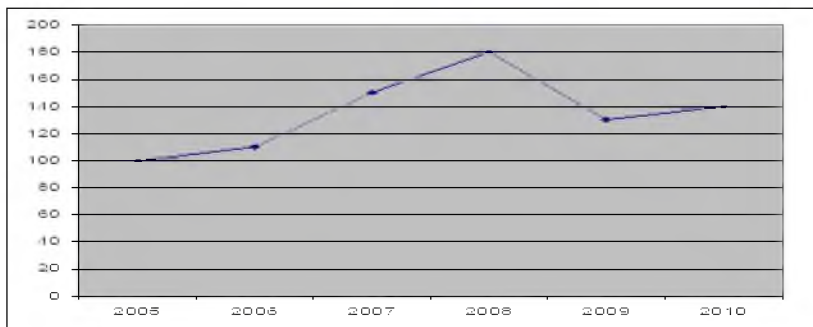
<sup>2</sup> Источник: Международный индекс Knight Frank цена на элитное жилье



11	Сингапур	12.8
12	Мумбаи	9.3
13	Шанхай	5.0

За последнее время российские инвесторы больше всего погорели на упавшем рынке Арабских Эмиратов. По данным IntermarkSavills, только в 2008 году на долю российских граждан приходилось более 65% сделок с недвижимостью в Дубае. За два года строящееся там жилье подорожало на 120%. В начале 2010-го года пузырь с треском лопнул, и в проигрыше оказались те, кто недавно получил ключи от дубайских квартир, подешевевших уже на 80%.

Малопривлекательными, по мнению аналитиков, признаны покупки квадратных метров в Испании, Украине, Египте, Литве, Тунисе, Болгарии. Но, несмотря на то, что на общей картине ценовых преобразований Болгария выглядит малоперспективно (рис.1)



**Рисунок 1. Динамика цен на жилье в Болгарии\*, %**  
 (\* за 100% приняты цены за 3 кв. 2005г.)

Россияне всегда с любовью и трепетом относятся к своим ощущениям и воспоминаниям о долгой и взаимной дружбе наших стран. Болгария – это одна из немногих стран на глобусе, которую мы чаще выбираем не по уровню доходности вложений, а для постоянного проживания и отдыха. Но если учитывать экономические отношения, для максимизации интереса российских инвесторов главное не ис-

пользовать секьюритизации банковской системы, резко не менять ипотечных условий, определить относительно небольшой первый взнос при покупке собственности и дать возможность остальную сумму выплачивать постепенно длительный срок (до 25 лет).

## **DIAGNOSTIC ANALYSIS OF THE INVESTMENT PROCESSES IN REAL ESTATE TAKING INTO ACCOUNT THE NATIONAL INTEREST OF RUSSIAN INVESTORS**

*k.e.n, Oksana Zaitseva  
Bryansk State University*

**Abstract:** The paper analyzes the demand for real estate of Russian investors, given the forecast growth in housing costs and return on investment in real estate in 2012. Ratings submitted cost and luxury housing price dynamics, to predict further interest of Russian investors to buy property abroad.

**Keywords:** real estate, investments, investors, real estate, investment returns.

# ИНСТИТУЦИОНАЛНИ КАПАНИ НА ПАЗАРА НА ЖИЛИЩНИ ИМОТИ

*Доц. д-р Йорданка Йовкова, ас. Надя Гилина*  
*Университет за национално и световно стопанство – София*

**Ключови думи:** институции, институционална система, институционални капани.

## **I. Въведение**

За всяка стопанска система е присъщ свой институционален цикъл, характеризиращ се с определени форми на икономически институции, видове организации и модели на управление. Те им позволяват в конкретните исторически условия да реализират основните икономически закони и да осигурят стабилно икономическо развитие. Според О.Э. Бессонова „в периоди, когато съществуващите елементи на институционалната среда престават да осигуряват действието на основните икономически закони, стопанската система и всички нейни сектори преминават във фаза на криза, а системата от икономически отношения – в период на институционални изменения. Общата характеристика на тези периоди се явява апробирането и внедряването на нови институционални правила, които помагат за излизането от криза.“<sup>1</sup>

Реформирането на всяка икономическа система е съпроводено с институционални конфликти – конфликт между вкоренените (действащите) и налаганите (нови) норми на поведение, при което основно място заемат така наречените институционални капани. Институционалните капани са проявление на неефективността на институционалната структура на трансформиращата се стопанска система или недостатъчния държавен контрол върху една или друга

---

<sup>1</sup> Бессонова О.Э. Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России. – Н: ИэиОПП, 1999. – с. 21.

сфера на стопанската дейност. Преходната икономика на България се оказва в институционален капан, който се проявява в редица направления: в дълбочината на трансформационния преход, в противоречивостта на приватизационния процес, в отсъствието на система за ефективно управление на собствеността и в широк клас на частните собственици, в неформираните пазарни механизми на трансформация на частните спестявания в инвестиции, в липсата на обществено доверие от страна на гражданите към държавните институции и финансовите пазари.

В новата институционалната теория (В. Артур, Д. Норт, В.М. Полтерович<sup>2</sup>) институционалният капан се характеризира с неефективни устойчиви правила – неефективни институции. В съответствие с институционалната теория правилата са вид норми, съзнателно въведени ограничения, които се следват, могат да се следват или да бъдат последвани от големи групи от хора или както ги нар. Т. Веблен “стереотипи на мислене“ (habit of thought)<sup>3</sup>. Институционалните капани, образували се на пазара на жилищни имоти, се проявяват в недоверието към кредитно-финансовата система, корупцията, сивата икономика, непогасяването на задълженията, бартерните сделки.

## **II. Същност и закрепване на институционалните капани**

Както отбелязва Дъглас Норт, несъответствие на някои икономически отношения с обективните потребности на развитието на материалното производство трябва да се търси в субективната човешка дейност<sup>4</sup>. Условие за стабилност на определени правила на пазар на жилищни имоти се явява "неизгодно" и е нецелесъобразно

---

<sup>2</sup> Arthur W.B. Increasing Returns and Dependence in the Economy. An Arbor: The University of Michigan Press. 1994. North D.C. Institutions: Institutional change and economic performance. – Cambridge. 1990. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы// Экономика и математические методы. - 1999. - Т. 35. - С. 3-20

<sup>3</sup> Veblen T. The Preconception of Economic Science. – I-III. In: Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. – N.Y.: Russel and Russel, 1961. - P. 143, 157.

<sup>4</sup> North D.C. Institutions: Institutional change and economic performance. – Cambridge. 1990.

отклоненито от тях. С други думи, устойчивост на институциите се обезпечава с механизъм на стабилизация - един механизъм на отрицателна обратна връзка. В.М. Полтерович описва няколко такива механизма, които подкрепят определени норми на поведение на икономическите субекти:

**1. Ефект на координация**, изразяващ се в засилен натиск върху субектите (и се проявява в повишаване на техните транзакционни разходи), с по-бавни темпове расте изпълняващите правилото субекти, от тези, които се отклоняват от прилагането му.

**2. Ефект на обучението**, изразяващ се в намаление на разходите по следването на дадено правило (транзакционите разходи), с увеличаване на продължителността на прилагането му.

**3. Ефект на обединението (интеграция)**, т.е. усилване на взаимовръзката между настоящите правила и свързаните с тях, вече наложени се в обществото, норми.

**4. Културната инерция**, свързана с трансформационните разходи и трудната промяна на вече установените правила за поведение на субектите<sup>5</sup>.

Процес на институционална промяна предполага преразглеждане и актуализиране на първоначалната институционална структура под влиянието на тези ефекти, активизиращи усилията за привеждане в съответствие с новите условия. Съдържанието на процеса на институционални изменения при преход към ново обществено състояние започва със съставянето и внедряването на изработените модернизирани институционални форми, понякога и неефективни. При влизане на системата в институционален капан се създават значителен брой икономически субекти, които намират изгода от дадения ефект и формират неговата социална и институционална база. При институционално балансираното общество отклонението от

---

<sup>5</sup> Трансформационните разходи включват разходите на индивида, свързани с прехода от едно правило (норма) към друга, виж. например, Капеллошников Р.И., Аукционек С.П., Придържание рабочей силы: свидетельства «Российского экономического барометра»// К вопросу теории и практики экономики переходного периода.- М. 1996.

общопризнатите норми се съпровожда от промени в трансформационните разходи, в качеството на които в частност се причисляват различните административни мерки, които служат като спирачки за прехода от ефективни норми към неефективни. Вследствие на ефекта на обучение тези разходи намаляват до границата на допустимото. В процеса на закрепване на правилата трансформационните (разходите за институционалната трансформация) и транзакционните разходи се променят в противоположни посоки: - намаляването на първите е съпроводено с увеличаване на вторите. Създаването на единна система за регистрация на правата на собственост върху недвижимите имоти и сделки с тях, въпреки огромната им роля за развитието на пазара на жилища, доведе до объркване в разпределянето на правата и задълженията на държавните органи, забавянето в сроковете за регистрация на сделките, увеличаване на разходите за време и средства на субектите на пазара, т.е. до увеличаване на транзакционните разходи. По този начин, когато дейността на държавните институции за намаляване на транзакционните разходи не отговарят на очакванията на икономическите агенти, те се отказват от заплащането на съответните държавни услуги и започва да действа личният интерес. В резултат на което правилата губят устойчивост (за различните субекти „изгодно и целесъобразно“ става отклонението от нормите) и се заменят с алтернативни норми. Последните започват да се поддържат от ефекта на координацията и интеграцията, усъвършенствайки се чрез ефекта на обучение. В този случай, ако новите институции не могат да бъдат създадени, те се заменят с алтернативни способи на стопанска координация. Изхождайки от разнопосочността на трансформационните и транзакционните разходи, задачата на държавата се състои в максимално намаление на трансформационните издръжки при реформирането на жилищната система, както с административни, така и с икономически методи.

На пазара на жилищни имоти в България се наблюдават неефективни институции, проявяващи се в няколко направления и формиращи следните институционални капани: недоверие към фи-

нансовите институции, опериращи на пазара; корупция и развитие на „сив сектор” на пазара; информационна асиметрия.

### **III. Недоверие във финансово-кредитните институции, действащи на пазара на жилищни имоти**

Развитието на процеса на институционализация на пазара на жилищни имоти предполага създаването на нови икономически механизми – институцията частна собственост на гражданите, функционално зонироване на земята, ефективна оценка на имота за целите на данъчното облагане. Без реализацията на тези икономически механизми институционалната структура на пазара на жилищни имоти е неефективна. Така, създаването на банките за ипотечни кредити през 90-те години на миналия век, при отсъствие на институционализирани практики за ипотечни отношения на пазар на жилищни имоти, доведе до фалити на повечето от тези институции и загуба на спестяванията (под формата на депозити) на домакинствата. Това формира устойчива неформална институция на недоверие към кредитно-финансовия пазар. Недоверието във финансовите институции, действащи на пазара на недвижими имоти, води до нежелание (отклонение) за погасяване на различни плащания – административни или данъчни, преминаването в плащания „на ръка” – лични разплащания, бартерни сделки.

Най-ярък пример за институционален капан, оказващ само негативно влияние върху функционирането на сектора – жилищни имоти, както и върху макроикономическата ситуация, са недостатъчните инвестиции на частните спестявания в жилищния сектор. На макроравнище това води до „отлагане” на стопански оборот, заради отпадането на значителни финансови ресурси, което възпрепятства стопанската стабилизация и икономическия растеж. На микроравнище това се проявява в песимистичните очаквания за пазара на недвижими имоти и се характеризира с недостатъчни инвестиции на частните спестявания в жилищно строителство, съхранението и депозирането им в икономически неизгодни форми "под дюшека", вместо да бъдат инвестирани в капиталови активи. В нес-

табилна икономическа система хоризонтът на прогнозиране на икономическите агенти е малък, под влияние на което те се опитват да максимализират полезността на потреблението си в краткосрочен период. На тази основа чрез ефекта на координацията и интеграцията съответните стереотипи на поведение стават норма и формират институция на самореализиращите се песимистични очаквания на стопанските субекти<sup>6</sup>.

#### **IV. „Сив сектор” на пазара на жилищни имоти**

Жилищните субсидии (държавни и общински жилища) при определени условия могат да приемат формата на стоки, при получаването на които индивидите могат да намалят разходите си за жилищно строителство или за придобиване на различни жилищни услуги. В резултат на тези действия част от държавното влияние върху пазарните сделки е за трета страна, а не чрез посредничеството на пазара (в рамките на публичния сектор могат да се определят като чисти публични блага), придобиват свойство на изключителност и делимост, както и конкурентност (съперничество), и по този начин преминават в категорията на т. нар. клубни стоки. На основата на държавните органи на управление могат да възникнат структури, заместващи за стопанските агенти държавните – корумпирани общества и организации. Тези структури създават по-благоприятни условия за икономическите субекти като: намаляване на транзакционните разходи и увеличаване на времевия хоризонт на прогнозиране. Те формират полулегалната икономика. Като причини за нарастващата "нелегална" стопанска дейност Е. Де Сото посочва неефективността на държавната администрация<sup>7</sup>. В сивата икономика се формират определен набор от механизми, както и при официалната стопанска система: правила на ценообразуване, процедури за изпълнение на договорите, използват собствени инвестиционни механиз-

---

<sup>6</sup> Термина «само реализиращите се песимистични очаквания» за първи път е използван от В.М. Полтерович ( Polterovich V.M. Institutional traps and economic reform. – Moscow: NewEconomic School. 1998.).

<sup>7</sup> Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. – М. 1995. - С. 178.



ми<sup>8</sup>.

„Сивият сектор” като институционален капан на пазара на жилищни имоти акумулира значителна част от инвестициите и спестяванията на домакинствата. Също така усложнява процеса на прилагане на механизмите за ипотечно кредитиране на жилищния пазар заради „непрозрачността” на доходите на домакинствата, защото те не могат да докажат доходите си и да обезпечат кредита.

Проблемът за развитието на сивата икономика на пазара на жилищни имоти е изследван от Е. Де Сото, който е предложил оригинална класификация на разходите на база на критерия „легални – нелегални”<sup>9</sup> (формални – неформални). Стопанският субект сравнява разходите за законово поведение („цена, подчинена на закона”), към които се отнасят „разходите за достъп до закона” (получаването на права за определен вид дейност), „разходи за осъществяване на дейността” (плащане на данъци, спазването на административните и бюрократични правила) и „цената извън закона”. Това може да се допълни с още една разновидност разходи - „цена на полузаконност”, представляваща корупционното заплащане за „достъпа до незаконни ресурси”<sup>10</sup>, за изкуствено понижаване на разходите (ползи, субсидии). Стопанският субект си избира този сектор, в които има най-ниски транзакционни разходи, т.е. легален, сив или полузаконен.

Като решение на проблема със "сивата икономика", включително и за пазара на жилища, в икономическата и правна практика съществува така нареченият "рестриктивен" подход, чието предназначение е повишаването на контрола и надзорните функции на държавните органи. Като част от усилията за изпълнение на този подход е приemanето на Закон за ограничаване на плащанията в брой, ДВ, бр. 16 от 22 февруари 2011 г. При недоверие във финансово-

---

<sup>8</sup> Кооп V. Korruption// Parlament. - 1998. - № 9-10. - P. 2.

<sup>9</sup> Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. – М. 1995. - С. 178.

<sup>10</sup> Chander P., Wilde L. Corruption in Tax Administration// Journal of Public Economics. 1992. Vol. 49. P. 333-348.

кредитните институции, високият дял на „сивите“ доходи в спестяванията на населението, този закон може да се отрази негативно върху пазара на жилищни имоти и на инвестиционното поведение на домакинствата като цяло, образувайки още един институционален капан.

## V. Асиметрия на информацията

При оценяване на институционалните капани на пазара на недвижими имоти е необходимо да се спомене и проблемът за информационната асиметрия и нейното влияние върху инвестициите и спестяванията на домакинствата като проявление на общата неефективност на тази институция. Асиметрията в информацията възниква в рамките на договора между кредитно-финансовата организация и вложителя<sup>11</sup>. Асиметрия на информацията означава, че потенциалните клиенти не могат да определят вероятността за банкрут на нито една от кредитните организации и оценяват на базата на информация за разпределението на частните кредитни институции, действащи на пазара, между различни категории – от организации с най-висок ликвиден риск до организации с най-нисък ликвиден риск. Всяка институция, включително и обективно стабилната, трябва да определи за потенциалните клиенти по-скоро висок лихвен процент, съответстващ на очакваната вероятност от банкрут. За банки, където реален риск с ликвидността е много нисък, такъв лихвен процент може да бъде твърде висок и те ще бъдат склонни да сключват договори с частни инвеститори, а на пазара ще бъдат само финансови институции с висок ликвиден риск. Това е феномен на "негативния подбор" (adverse selection) на пазара<sup>12</sup>. Добре известно е, че в първите години на икономическа либерализация важно място на депозитния пазар заемаха институции, които бяха не само с висок ликвиден риск, но и умишлено нечестни институти за финансово посредни-

---

<sup>11</sup> Stiglitz J., Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. – American Economic Review, 1981, vol. 71., p. 393-410).

<sup>12</sup> Kihlstrom R., Riordan M. Advertising of Signal. - Journal of Political Economy, 1984. vol. 92, p. 427-450).

чество (финансовите пирамиди), което силно повлия върху поведението на домакинствата и създаде устойчиво институционално недоверие към финансовия сектор.

## **VI. Заключение**

Модернизацията на институционалната структура на пазара на жилищни имоти, включва формални (строителни предприемачи, агенции за недвижими имоти, финансово-кредитни институции, лицензирани органи за оценка и регистрация) и неформални институции. Те се намират под регулиращото въздействие на държавата и това обуславя особеностите при формирането и функционирането на този пазар в България - устойчив ръст на цените на жилища, информационна асиметрия, регионална диверсификация и асинхронност в развитието на пазара. Ефективността на пазара на жилищни имоти като стопанска институция осигурява институцията частна собственост на гражданите, функционално зонирание на земята, ефективна оценка на имота за целите на данъчното облагане. Без реализацията на тези икономически механизми институционалната структура на пазара на жилищни имоти е неефективна, а в България има избор на неефективни институции, които се проявяват във формирането на институционални капани: недоверието към кредитно-финансовата система, корупцията, „сив сектор” на пазара, непогасяването на задълженията, бартерните сделки. Като институционален капан може да се посочи и недостатъчните инвестиции на частните спестявания в жилищния сектор (спестовни жилищни фондове), каквито съществуват в Германия. Ето защо фундаменталните, организационни, социални фактори, които са в основата на формирането на правилата и нормите зависят изцяло от държавната стопанска политика.

## **INSTITUTIONAL TRAPS AS A RESULT OF INSTITUTIONS FAIL ON THE REAL ESTATE**

*Assoc. Prof. Yordanka Yovkova, Ph.D., Assist. Prof. Nadia Gilliam  
University of National and World Economy – Sofia*

**Abstract:** Institutional traps are inefficient but stable rules (norms) that obstruct the normal flow of business processes. Examples of institutional traps of the real estate market are: lack of trust of the financial and credit institutions operating in the market, corruption and development of informal sector, information asymmetry.

**Keywords:** Institutions, institutional system, institutional traps.

# ПОКАЗАТЕЛИ И СЪОТНОШЕНИЯ ЗА ИЗСЛЕДВАНЕ НА ПАЗАРА НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

*Доц. д-р Тихомир Пелов*

*Университет за национално и световно стопанство – София*

**Ключови думи:** пазар, търсене и предлагане на недвижими имоти, анализ, методология

Пазарът и цените на недвижимите имоти едновременно оказват силно влияние върху националното стопанство и се предопределят от икономическата ситуация в страната, която в момента е в тренда на световната икономическа криза, с очакванията за нейното по-бързо или по-бавно преодоляване или задълбочаване. Изследването на този пазар изисква комплексно да се анализират в градация /от общото към частното, от макро към микро равнище/ социално-икономическите фактори, формиращи търсенето и предлагането на недвижими имоти, а от там и на техните цени.

В основата на цените на недвижимите имоти лежи тяхната пазарна стойност. Според методологическите разяснения и определения в последното издание на Международните стандарти за оценяване<sup>1</sup>, на базово ниво стойността на всеки недвижим имот се създава и поддържа в резултат на взаимодействието на четири фактора, които по принцип са свързани с всеки продукт /стока или услуга/. Тези фактори са: **полезността, дефицитността, потребността, т.е. осъзнатата необходимост за притежаване на продукта и покупателната способност.**

Действието на икономическия принцип на търсенето и предлагането отразява сложното взаимодействие на четирите фактора, формиращи в крайна сметка стойността на недвижимите имоти.

---

<sup>1</sup> Вж. International Valuation Standards (IVS) – 2011. International Valuation Standards (IVS) - 2011 International Valuation Standards (IVS)

Върху предлагането на недвижимите имоти влияние оказват тяхната полезност или потребността /нуждата/ от тях. Наличието на недвижими имоти на пазара е ограничено от тяхната дефицитност и от фактичката покупателна способност на вероятните потребители. По същия начин, търсенето на недвижими имоти, породено от тяхната полезност, се намира под влияние на тяхната дефицитност и потребността от тях и се ограничава в рамките на покупателната способност.

**Полезността**, заради която се произвежда всяка стока или услуга, и **дефицитността** /ограничеността на наличното количество/ на стоката или услугата обикновено се считат за **фактори, свързани с предлагането**.

**Предпочитанията на потребителите и тяхната покупателна способност**, които съвместно отразяват желанието /мотивацията/ им да придобият стоката или услугата и определят тяхната достъпност според средствата, с които потребителите разполагат, обикновено се считат за **фактори, свързани с търсенето**.

Принципът на търсенето и предлагането утвърждава, че цената на стоката или услугата се променя в обратна зависимост от тяхното предлагане и в права зависимост от търсенето им.

**На имотните пазари предлагането** е количеството от имуществени интереси, налични за продажба или готови за даване под наем - по различни цени на конкретен пазар в конкретен период от време, като се предполага, че производствените разходи и разходите за заплащане на труда остават постоянни.

**Търсенето на недвижими имоти** е функция от броя на потенциалните /вероятните/ купувачи или наематели, които имат определени типове имуществени интереси по различни цени на даден пазар в даден период от време, като се предполага, че другите фактори /броя на населението, доходите, бъдещите цени и предпочитанията на потребителите/ ще останат непроменливи.

Демографските фактори са с основополагащо значение за състоянието и развитието на пазара на недвижими имоти. Населението

на дадена територия ползва жилища, развива бизнеса, нуждае се от социални и административни услуги, от комунална и транспортна инфраструктура. За това при изследването на пазара на недвижими имоти на първо място е необходимо да се анализира неговия демографски фундамент, а именно:

- Естественят прираст на 1 000 души от населението по статистически райони, области и местоживеене;
- Вътрешната миграция – механичното движение на население-то по области и общини;
- Външната миграция по възраст;
- Прогнозата за населението на страната по възраст.

Факторите, които предопределят тенденциите в търсенето на недвижими имоти са: доходите на населението, спестяванията, кредитите, вътрешните и външните преки инвестиции. Затова в изследването на пазара на недвижимите имоти трябва да се анализират в динамика следните показатели:

1. Брутен вътрешен продукт на глава от населението;
2. Инвестиции в недвижими имоти /вътрешни и чуждестранни/;
3. Паричните доходи на домакинствата по източници на доходи;
4. Паричните доходи средно на лице;
5. Спестяванията на домакинствата;
6. Взетите от домакинствата кредити по предназначение;
7. Притокът на “емигрантски пари”;
8. Делът на “сивата икономика”<sup>2</sup>.

При изследването на пазара на недвижими имоти, според нас, особено внимание трябва да се обърне на информацията, която националната статистика предоставя в раздела „Бизнес наблюдения“. От икономическите агенти (бизнес мениджъри и потребители) се търсят мнения за актуални или очаквани промени на определен кръг икономически променливи или оценки за актуалното равнище на те-

---

<sup>2</sup> Значителна част от доходите от “сивата икономика” и средствата, които заработват трудовите емигранти в чужбина се материализират в недвижими имоти.

зи променливи. Наблюдението на потребителите проучва мненията (оценки и очаквания) на потребителите и предлага серия от полезни краткосрочни икономически показатели. Резултатите от наблюдениято, което от 2002 г. по единна методика се извършва задължително в ЕС, освен за научни изследвания, представляват интерес за всички, които имат отношение към развитието на икономическата активност: политици, икономисти, предприемачи, банкери и други.

За да се оцени поведението на потребителите колкото е възможно по-добре, във въпросника на Националния статистически институт са включени следните основни теми: мненията на домакинствата относно общата икономическа ситуация в страната, инфлацията и безработицата. Чрез него потребителите също следва да оценят тяхното влияние върху потреблението и спестяванията, да изразят мнения относно финансовото състояние на домакинствата, възможностите им за спестяване, намеренията им за правене на основни разходи за предмети с дълготрайна употреба и намеренията им за покупка на жилище или кола. Според нас, информацията акумулирана в наблюдението на потребителите трябва да се анализира за последните десет години по отношение на всички анкетни въпроси, а именно:

- Оценка на финансовото състояние на домакинствата през последните 12 месеца
- Очаквания за финансовото състояние на домакинствата през следващите 12 месеца
- Оценка за общата икономическа ситуация в страната през последните 12 месеца
- Очаквания за общата икономическа ситуация в страната през следващите 12 месеца
- Оценка за инфлацията през последните 12 месеца
- Инфлационни очаквания за следващите 12 месеца
- Очаквания за безработицата през следващите 12 месеца
- Оценка на предимството да се правят основни разходи за предмети с дълготрайна употреба в настоящата ситуация



- Намерения за извършването на основни разходи за предмети с дълготрайна употреба през следващите 12 месеца
- Оценка на настоящата ситуация за спестяване
- Очаквания на потребителите по отношение на спестяванията през следващите 12 месеца
- Оценка за бюджета на домакинствата
- Намерения за закупуване на кола през следващите 12 месеца
- Намерения за покупка или за построяване на жилище (вила) през следващите 12 месеца
- Намерения за изразходване на голяма сума пари за подобрения в дома (централно отопление, санитарни възли и т.н.) през следващите 12 месеца

Различните баланси от наблюдението на потребителите се комбинират в съставен показател, който цели да измери “нивото на потребителското доверие” – така нареченият **показател на доверие на потребителите**. Той се изчислява като средна аритметична на балансите на следните променливи:

- Финансово състояние на домакинствата – бъдеща тенденция
- Обща икономическа ситуация в страната – бъдеща тенденция
- Безработица – бъдеща тенденция
- Спестявания – бъдеща тенденция

Този интегриран показател има пряко отношение към нагласите и очакванията от страна на търсенето на имотния пазар.

Основни показатели за оценка на състоянието и очертаващите се тенденции в предлагането на застроени недвижими имоти е нарастването /респ. свиването/ на *общата строителна продукция* в страната и нарастването /респ. свиването/ на *сградното строителство*<sup>3</sup>. Последното се обуславя от цената на м<sup>2</sup> земя за строителство и процента на предприемаческа печалба за строителните фирми, които също трябва да бъдат анализирани в динамика.

---

<sup>3</sup> Особено внимание трябва да се обърне на показателите за въведените в експлоатация новопостроени жилища и на тенденциите в измененията на тяхната полезна площ.

Анализът на предлагането, според нас, трябва да бъде обогатен и задълбочен в посока към изследване на бизнес тенденциите в строителството<sup>4</sup>.

Наблюдението на бизнес тенденциите в строителството се извършва по отношение на:

- Настоящо бизнес състояние
- Настояща строителна активност
- Ниво на поръчките
- Брой клиенти със закъснения в плащанията през последните

месеци

- Очаквано бизнес състояние през следващите шест месеца
- Очаквана строителна активност през следващите три месеца
- Очаквания за движението на персонала през следващите три

месеца

- Бизнес климат в строителството
- Показател на доверие в строителството
- Фактори, затрудняващи дейността на предприятията:

1. Недостатъчно търсене
2. Неблагоприятни климатични условия
3. Недостиг на работна сила
4. Недостиг на материали и/или оборудване
5. Финансови проблеми
6. Конкуренция в бранша
7. Цени на материалите
8. Несигурна икономическа среда
9. Други
10. Без затруднения

При изследването на пазара на недвижими имоти, наред с проследяване на тенденциите в броя и обема на продажбите на раз-

---

<sup>4</sup> Вж. Национален статистически институт, раздел „Бизнес наблюдения“.

личните видове имоти е необходимо да се направи анализ на редица съотношения и индикатори, които разкриват тенденциите в процеса на продажбите на недвижимите имоти, а именно:

1. Съотношението между наемите и цените на жилищата. Обикновено, изразеното в проценти съотношение на годишните приходи от наем към цената на жилището е нормално да бъде около 10 % - 12 %, докато годишни приходи от наеми под 8 % спрямо цените на жилищата означава силно надценяване на жилищните имоти, т.е. към момента нивото на цените е необосновано високо, а по-нататъшният им ръст би бил нелогичен<sup>5</sup>;

2. Съотношението между цените на жилищата и средния годишен доход /брутният вътрешен продукт на глава от населението/ в страната. Нормално е при най-масовия среден клас жилища /у нас това са двустайните жилища от 60-70 м<sup>2</sup>/ това съотношение да бъде около три към едно. По-голямото съотношение, от порядъка на 4-5 пъти и повече, явно сигнализира за надценяване на жилищните имоти<sup>6</sup>.

3. Съотношението /или разликата/ между цените за м<sup>2</sup> на готови жилища /респ. търговски и офисни площи/ и строителните цени за м<sup>2</sup> застроена площ. Твърде големите съотношения /или разлики/ са индикатор за спекулативни цени.

4. Месечните вноски по ипотечните кредити за жилища /респ. търговски и офисни площи/ и месечните наеми за същия вид жилища /респ. търговски и офисни площи/. Нормалното е тези стойности да са близки по размер.

5. Движението на цените и промените в обемите на сделките /сумата от броя на сделките по техните цени/. Съществуват четири варианта на изменения на тези два основни параметъра, които пре-

---

<sup>5</sup> У нас, през периода 2004 – 2008 год. това съотношение беше около 3 % – 4 %, което предвещаваше срив на имотния пазар.

<sup>6</sup> През периода 2004-2008 год. у нас при среден годишен доход за страната от около 10 000 лева, средната цена на най-масовия среден клас двустайни жилища е би трябвало да бъдат около 30 000 лева, а те бяха от 7 до 9 пъти по-високи.

допределят съответни тенденции на пазара на недвижими имоти :

◆ При едновременно покачване на цените и нарастване на търгуваните обеми – очаква се да продължи тенденцията за повишаване на цените на недвижимите имоти;

◆ При едновременно понижаване на цените и свиване на търгуваните обеми – очаква се цените на недвижимите имоти скоро да стигнат най-ниското си равнище и тенденцията е да започнат да се повишават;

◆ Нарастването на цените при намаляващи обеми на търговия – тенденцията е скоро цените да достигнат най-високото си равнище и да се обърнат в обратна посока;

◆ При падащи цени и едновременно растящи обеми на търговия очакванията са, че цените на недвижимите имоти ще продължават да падат.

6. Индикатор за състоянието на имотния пазар е и увеличаването /или намаляването/ на сроковете на експозиция<sup>7</sup> на недвижимите имоти на пазара. На големите /развитите/ имотни пазари например, *стандартният срок на експозиция на жилищни имоти* е един месец, а на офиси и търговски площи е от един до три месеца. Увеличаването на гореспоменатите срокове над стандартните безусловно означава, че превес е взело предлагането на имоти, а съкращаването на тези срокове сигнализира за изпреварващо нарастване на търсенето.

7. Индикатори за състоянието на пазара на недвижими имоти са също така: ръстът или намаляването на *броя на контактите с клиенти* по телефона и Интернет; ръстът или намаляването на *броя на огледите на имоти* в сравними периоди от време. Симптом например за очаквани нива на цените са *отстъпките, които правят продавачите на имоти от първоначалните оферирани цени*. Ако не се правят отстъпки тенденцията е към повишение или най-

---

<sup>7</sup> Времето на престой на имотната оферта на пазара до сключване на сделка. Периода за реализиране на имотната оферта.

малкото запазване на цените на същото равнище. При отстъпки от първоначалната цена с повече от 10 % се очаква намаляване на цените на недвижимите имоти.

С оглед задълбочаване на анализа, разгледаните показатели и съотношение за изследване на пазара на недвижими имоти е необходимо да бъдат допълнени с конкретни показатели и съотношения за отделните видове имоти.

## **METRICS AND RATIOS FOR THE RESEARCH OF THE REAL ESTATE MARKET**

*Assoc. Prof. Tihomir Pelov, Ph.D.*

*University of National and World Economy – Sofia*

**Abstract:** The report examines metrics and ratios for the research of the real estate market. They can analyze the factors affecting supply and demand. Indicated ratios and indicators to detect trends in the sales of real estate.

**Keywords:** market, supply and demand, analysis, methodology.

# КОМПЮТЪРНО БАЗИРАНА СИСТЕМА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ОТНОШЕНИЯТА С КЛИЕНТИ С ПОДСИСТЕМА ЗА ИЗУЧАВАНЕ НА ПАЗАРА НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

*Доц. д-р Георги Забунов, доц. д-р Димитър Велев*  
*Университет за национално и световно стопанство – София*  
*Доц. д-р Пламена Златева*  
*Българска академия на науките*

**Ключови думи:** социална система за управление на отношенията с клиенти, нагласи, пазар на недвижими имоти, теория за причинното действие, размигата логика.

## 1. ВЪВЕДЕНИЕ

Системите за управление на отношенията с клиенти са инструмент, използван от бизнеса вече повече от двадесет години. За това време са разработени и приложени в практиката различни варианти и схеми за реализация на такива системи. Известни са силните, слабите страни и ограниченията на възприетите в практиката решения. В най-ново време се търсят възможности за интегриране на традиционните системи за управление на отношенията с клиенти с популярните интернет базирани социални мрежи, което променя характеристиките им в качествен аспект. Въвежда се понятието социални системи за управление на отношенията с клиенти (Social Customer Relationship Management - Social CRM or SCRМ).

Универсалният характер на системите за управление на отношенията с клиенти налага те да се донастройват при използване в специфични сфери. Такъв е случаят с пазара на недвижими имоти, който се отличава с редица особености. Особено сложна задача е да се събира информация за предпочитанията, желанията, нагласите, намеренията и други поведенчески характеристики на клиентите. Вер-

балният характер на преобладаващата част от посочените данни затруднява по-нататъшната им машинна обработка. В настоящия доклад предлагаме модел, основан на размита логика, за формализиране на информацията.

## **2. СИСТЕМИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ОТНОШЕНИЯТА С КЛИЕНТИ**

Система за управление взаимоотношенията с клиенти (Customer Relationship Management, CRM) представлява списък от контакти с информация за това кои са клиентите на дадена фирма или организация, с какво са известни и как се взаимодейства с тях<sup>1</sup>. Клиентите в една CRM система се категоризират като основни партньори, приятели, потенциални клиенти и всичко онова, което спомага за дефиниране същността на клиента и с какво той е известен. Работи се с набор от данни за клиенти, които са известни и тези данни се използват за управление на взаимоотношенията с именно тези клиенти. Предназначението на CRM системите е да създават процес, управляващ взаимодействието на дадена компания с нейните клиенти с цел по-ефективно провеждане на продажби или за решаване на някакъв въпрос.

В съвременния високотехнологичен свят стопанските субекти постоянно се затрупват с огромни количества данни, които техните клиенти обменят с тях. Това налага тези компании да реагират и вземат съответни мерки за всяко оплакване и забележка, както и да осъществяват постоянна връзка с подалите тези сигнали клиенти. От друга страна воденето на такава комуникация просто не може да се обхване в ясно дефинирани граници.

Много добър е подходът, при който организацията търси указания от страната на самите клиенти и осъществява съвместни действия с потребителите за предоставяне на крайния продукт или услуга

---

<sup>1</sup> Krigsman, M., Three big reasons CRM initiatives fail, <http://www.zdnet.com/blog/projectfailures/three-big-reasons-crm-initiatives-fail/5143>.

с желаните параметри и качество. Този процес на взаимодействие представлява водене на бизнес чрез онлайн социални мрежи.

Онлайн социална мрежа представлява някакво общество от отделни индивиди, които се свързват и общуват на базата на някакви общи интереси. В рамките на такава мрежа най-успешно се оказва взаимодействието между нейните абонати чрез инструментите и средствата на социалната среда.

Съществуващите онлайн социалните мрежи допринасят за нов елемент в CRM, тъй като вместо да се работи с данни и информация, използва се общуване и взаимоотношения със социалния клиент.

Дефинира се ново понятие – социален CRM (Social CRM, SCRМ) като еволюционно разширение на CRM, за което съществуват много дефиниции в литературата<sup>2</sup>.

Според Майкъл Фошет<sup>3</sup> SCRМ представлява инструментите и процесите, които насърчават по-доброто и по-ефективно взаимодействие с клиентите и облагодетелстване на колективната интелигентност на по-широко общество на клиенти като крайният резултат е увеличаване на близките отношения между дадена организация и нейните клиенти. Целта е да се изградят по-близки взаимоотношения с клиентите и обвързването им с компанията чрез изграждането на публична екосистема за по-доброто разбиране на какво те желаят и как те взаимодействат с различните входни точки на компанията като продажби, обслужване на клиенти и т.н.

Видовете избрани стратегии и технологични решения за SCRМ трябва да допълват, но не и да подменят традиционните софтуерни реализации на CRM. Основната разлика между CRM и SCRМ е, че последното се основава върху стратегия за активно участие на клиентите, а не върху управление данните на клиентите.

---

<sup>2</sup> Tchong, M., Social CRM, <http://www.ubercool.com/social-crm/>.

<sup>3</sup> Dow, L., What is Social CRM?, <http://thesocialcustomer.com/leighdow/36230/what-social-crm>.



### 3. ПАЗАРЪТ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Пазарът на недвижими имоти е сложна система от икономически и правни отношения между различни участници по повод покупко-продажбата на недвижими имоти, отдаването им под наем, доверително управление и др. Въпросните участници са купувачи, продавачи, професионални посредници и органи на публичната власт. Към посредниците се отнасят лица или организации реалтори (агенти и брокери на недвижими имоти), оценители, нотариуси, застрахователи, рекламни агенции, банки и др.

Пазарите на недвижими имоти се характеризират с конкуренция от типа на монополистичната и олигополната. Контролът върху цените от страна на участниците е нисък. Барьерите за навлизане са високи поради високия праг на първоначалния капитал. Продаваните обекти са уникални и зависимостта на цената от местоположението е много висока. Сделките са конфиденциални, сключват се при непълна или неточна, а често и при целенасочено изкривена информация.

При изучаване на пазара на недвижими имоти се изследват фактори като състав и структура по функционални типове на съществуващите имоти (стари и новопостроени), строящите се в момента имоти и темповете на строителство, предстоящото строителство (според броя на издадените строителни разрешения), състоянието на нормативната база, мотивацията на участниците на пазара, особено на строителните предприемачи и крайните клиенти, съотношението между търсене и предлагане към дадения момент и в перспектива, обем и структура на сделките, съотношение сделки /търсене и сделки /предлагане, цените на първичния и вторичния пазар и мн. др. От всички тези фактори най-сложни за изучаване и за формално представяне в системи за управление на отношенията с клиенти са предпочитанията, мотивите, намеренията и другите характеристики на поведението на крайните клиенти.

#### 4. МОДЕЛ НА НАМЕРЕНИЯТА ЗА ПОКУПКА

Изучаването на поведението на купувачите е ключова задача на маркетинга. За целта съществуват различни подходи, но за случая най-подходяща е Теорията за причинното действие (Theory of reasoned action). Тя позволява резултатите по-нататък да се обработват с помощта на размита логика. Теорията се появява още през 80-те години на миналия век. Целта ѝ е да очертае пътища за обяснение и предвиждане на поведението на потребителите, но също и да изясни причините за разминаване между нагласи и поведение. От тогава до сега в научните изследвания са наблюдавани множество примери за такова разминаване. След обстоен анализ Уикър<sup>4</sup> заключава, че случаите на съгласуваност между нагласи и поведение рядко са над 30%.

Теорията за причинното поведение изяснява природата на връзката между нагласи и поведение. В посочения модел авторите предлагат поведението да се разглежда като пряка функция на намерението, а намерението – на два самостоятелни фактора. Това са нагласите към поведението и възприеманият социален натиск от значими личности за извършването му. Този натиск се нарича субективна норма<sup>5</sup>. (Виж фигура 1)



Фигура 1.

<sup>4</sup> A. Wicker, Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 1969, 25: 41-78.

<sup>5</sup> I. Ajzen, and M. Fishbein, *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1980.

Чрез изследване на нагласата и субективната норма е възможно прецизно предвиждане на намеренията за покупка и, съответно, поведението. Айзен и Фишбейн твърдят, че нагласите пряко водят към определено поведение, но субективните норми и намеренията също трябва да се отчитат. Моделът е доказал прецизността си в различни области – при гласуване, планирано политическо, семейно поведение и др.<sup>6</sup>

Окончателно, за целта на нашето разглеждане, моделът може да се представи по следния начин:

$I2P = w_1 \cdot AB + w_2 \cdot SN$ , където  $I2P$  е намерението за покупка;  $AB$  – нагласата към поведението (да се закупи, да се наеме, да се отложи и т.н.);  $SN$  – субективна норма;  $w_1, w_2$  са тегла.

От маркетингова гледна точка информацията за намеренията за покупка са дори по-ценни от информацията за крайните действия. Информацията за силата на намеренията позволява на мениджърите да определят потребителите, чието допълнително стимулиране би довело до желан резултат – покупка или наемане на определен имот. По тази причина предлагаме да се събира и обработва информация за нагласите и субективните норми, предопределящи намеренията. Това трябва да става чрез информационната система на организацията за подпомагане на управленските решения.

## **5. МОДЕЛ С РАЗМИТА ЛОГИКА ЗА ОЦЕНКА НА НАМЕРЕНИЕТО ЗА ПОКУПКА**

Идеята е да се изработи модел с размита логика, който ефективно да описва субективността в предсказването на потребителското поведение по отношение на няколко фактора с различни тегла. За да се покаже полезността на модела, той се прилага в областта на продажбата на недвижими имоти. Даденият пример е за жилищни недвижими имоти. Елементите за измерване – потребителската нагласа и субективната норма, както и техните

---

<sup>6</sup> Ibid.

тегла се определят от експерти. Същото е валидно и за теглата  $w_1$  и  $w_2$ .

В това изследване намерението за покупка (I2P) се измерва като претеглената сума от два интегрални фактори: поведенческа нагласа (AB) и субективна норма (SN). Предлага се поведенческата нагласа (AB) да се оценява на базата на три основни фактора: местоположение - X1; удобства - X2; цена - X3. Втората интегрална величина - субективната норма (SN) може да бъде оценен като се вземат предвид следните основни фактори: семейство - Y1, колеги от бизнес средата - Y2, приятели на семейството - Y3.

Въвежда се лингвистичната променлива "Ниво на фактора" с пет размити подмножества: „Много малко”, „Малко”, „Средно”, „Голямо” и „Много голямо”. Всички променливи варират в интервала  $[0, 10]$  и са определени с трапецовидни функции на принадлежност. Всяка лингвистична променлива  $F_i$  ( $X_i$  или  $Y_i$ ),  $i = 1, 2, 3$ , има съответната функция на принадлежност  $\mu_{ij}$ ,  $j=1, \dots, 5$ , към петте размити подмножества, както следва:

$$\mu_{i1} = \begin{cases} 1, & 0 < F_i < 1.5 \\ 2.5 - F_i, & 1.5 \leq F_i < 2.5 \\ 0, & 2.5 \leq F_i \leq 10 \end{cases} \quad \mu_{i2} = \begin{cases} 0, & 0 < F_i < 1.5 \\ F_i - 1.5, & 1.5 \leq F_i < 2.5 \\ 1, & 2.5 \leq F_i < 3.5 \\ 4.5 - F_i, & 3.5 \leq F_i < 4.5 \\ 0, & 4.5 \leq F_i \leq 10 \end{cases}$$

$$\mu_{i3} = \begin{cases} 0, & 0 < F_i < 3.5 \\ F_i - 3.5, & 3.5 \leq F_i < 4.5 \\ 1, & 4.5 \leq F_i < 5.5 \\ 6.5 - F_i, & 5.5 \leq F_i < 6.5 \\ 0, & 6.5 \leq F_i \leq 10 \end{cases}$$

$$\mu_{i4} = \begin{cases} 0, & 0 < F_i < 5.5 \\ F_i - 5.5, & 5.5 \leq F_i < 6.5 \\ 1, & 6.5 \leq F_i < 7.5 \\ 8.5 - F_i, & 7.5 \leq F_i < 8.5 \\ 0, & 8.5 \leq F_i \leq 10 \end{cases} \quad \mu_{i5} = \begin{cases} 0, & 0 < F_i < 7.5 \\ F_i - 7.5, & 7.5 \leq F_i < 8.5 \\ 1, & 8.5 \leq F_i \leq 10 \end{cases}$$

Комплексната оценка на намерението за покупка (I2P), въз основа на предложения модел с размита логика се изчислява, както следва:

$$I2P = w_1 \cdot AB + w_2 \cdot SN = w_1 \cdot \sum_{j=1}^5 r_j \sum_{i=1}^3 w_i^X \mu_{ij}(X_i) + w_2 \cdot \sum_{j=1}^5 r_j \sum_{i=1}^3 w_i^Y \mu_{ij}(Y_i)$$

Тегла от основните фактори ((wiX и wiY)) в комплексната оценка са избрани въз основа на експертни познания и емпирични наблюдения. Във формулата за оценка на I2P е въведен вектора  $r=(r_1, r_2, r_3, r_4, r_5)$  с пет координати, който в конкретния случай има следния вид:  $r=(1,3,5,7,9)$ . За лингвистичната променлива - намерение за покупка (I2P) също са въведени пет нива, както е показано в таблица 1.

Получената стойност за I2P показва нивото на намерението за покупка в изследваните алтернативи. По-високата стойност на променливата I2P се свързва с по-високо намерение за покупка.

**Таблица 1.**

**Равнища на намеренията за покупка.**

<b>I2P интервали</b>	<b>Равнища на намеренията за покупка</b>
$8 < I2P \leq 10$	“Мн. силно намерение за покупка”.
$6 < I2P \leq 8$	“Силно намерение за покупка”
$4 < I2P \leq 6$	“Средно намерение за покупка”
$2 < I2P \leq 4$	“Слабо намерение за покупка”
$0 < I2P \leq 2$	“Мн. слабо намерение за покупка”

Получената стойност за I2P показва равнището на намеренията за покупка в разглежданите алтернативи. По-високата стойност на променливата I2P показва по-силно намерение за покупка.

## **6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Направен е анализ на предимствата на социалните системи за управление на отношенията с клиенти. Теорията за причинното действие е представена във формат, позволяващ обработка на резул-

татите с инструментите на размитата логика. Разработен е модел за оценка на намеренията с помощта на пет лингвистични променливи.

## **COMPUTER BASED SYSTEM FOR CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT WITH REAL ESTATE MARKET RESEARCH SUBSYSTEM**

*Assoc. Prof. Georgi Zabunov, Ph.D., Assoc. Prof. Dimiter Velev, Ph.D.  
University of National and World Economy – Sofia  
Assoc. Prof. Plamena Zlateva, Ph.D.  
Bulgarian Academy of Science*

**Abstract:** The advantages of Social Customer Relation Management are discussed. Some basic characteristics of real estate market are pointed out. Elements of the theory of reasoned action are described. The Intention to Purchase model is analyzed, as well as its constituent parts – Attitude to Behavior and Subjective Norm. A fuzzy logic model for estimation of the Intention to Purchase based on the available information sources and the expert knowledge is proposed. This model is part of a Social Customer Relationship Management system which might be developed.

**Keywords:** Social CRM (SCRM), Attitudes, Real Estate Market, Theory of Reasoned Action, Fuzzy Logics.

# ВЪПРОСИ НА ФИНАНСОВИЯ АНАЛИЗ НА АГЕНЦИИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

*Доц. д-р Марин Гълъбов*

*Университет за национално и световно стопанство – София*

**Ключови думи:** финансов анализ, приходи, разходи, финансови резултати, ефективност; рентабилност.

В доклада представяме в общи линии определени аспекти на финансовия анализ на агенциите за недвижими имоти. А това означава анализ на техните паричните отношения със собственици, клиенти, банки, държавата и др. Тези отношения илюстрираме в следната схема:



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

Основна цел на финансовия анализ е предоставяне на инфор-

мация, която да даде възможност за вземане на оптимални решения от страна на ръководствата на агенциите за недвижими имоти, а така също от страна на търговските банки (в случаите ва искане на кредити от страна на агенциите) и от страна на потенциалните инвеститори (в случаите когато решават дали да закупуват или не акции на агенциите представляващи публични дружества).

Една от функциите на финансовия анализ е информационно-аргументиращата. Като преработва информацията съдържаща се в счетоводните сметки и финансовите отчети финансовият анализ чрез своите средства и методи я превръща в аналитична информация, която е база за вземане на решения. Посочената функция пък е предпоставка за реализирането на втората функция, а именно приложно-познавателната. Всъщност тази функция е израз на практическото значение на финансовия анализ. Без нея той губи практически си смисъл и се превръща само в едно интелектуално упражнение.

Социално-психологичната функция на финансовия анализ пък е производна на вече посочените две функции. Вземането на решения въз основа на анализа се осъществява от конкретни лица, а това е свързано с нагласите и очакванията им, а така също и с техния интелектуален потенциал.

### **1. Кратка характеристика на анализа на приходите от продажби на услуги, пълните разходи и финансовите резултати от продажбите**

Едно от направленията на финансовия анализ на агенциите за недвижими имоти е анализа на приходите от продажби на услуги, пълните разходи във връзка със създаването и реализирането на услугите и финансовия резултат от продажбите на услуги. Агенциите свързват продавачите с купувачите на недвижими имоти, както и наемодателите с наемателите т.е. създават услуги и реализират приходи от продажбата им. Като правило тези приходи са с най-висок относителен дял сред приходите като цяло реализирани от агенциите за недвижими имоти. В създаването и продажбите на услугите са



влагат разходи, които от функционална гледна точка се окачествяват като разходи за основна дейност, административни разходи и разходи за продажби. Съвкупността от тези разходи представлява пълни разходи и те заедно с приходите от продажбите на услугите формират финансовия резултат от продажбите на услуги. С други думи налице е равенството:

$$\text{Приходи от продажби} - \text{Пълни разходи} = \text{Финансов резултат от продажбите на услуги}$$

Финансовият резултат от продажбите услуги оказва влияние върху крайния финансов резултат (финансовият резултат след начисляването на разходите за данъци) на агенцията. Нарастването на финансовия резултат от продажбите услуги въздейства на крайния финансов резултат в посока на нарастване. И обратно, намаляването на финансовия резултат от продажбите на услуги въздейства на крайния финансов резултат в посока на намаляване. Съответно това показва голямото значение на анализа на приходите от продажби на услуги, пълните разходи и финансовия резултат от продажбите на услуги.

Как може да се осъществи анализ на приходите от продажби на услуги, пълните разходи и финансовите резултати ?

Необходимо е да се установяват приходите от продажбите на услуги за даден месец, след което те да бъдат сравнени с планираните. Възможно е агенцията да не е планирала приходи от продажбите на услуги по отделни месеци. В този случай аналитичният отдел на агенцията може да сравни достигнатите (фактическите) приходи от продажби на услуги с тези за предходните месеци на същата година, както и със същия месец от предходни години. Така напр. сравняват се приходите от продажбите на услуги на агенцията за м. септември на 2011 г. с приходите от продажби на услуги реализирани през предходните месеци на 2011 г. и/или се сравняват приходите от продажби на услуги за м. септември 2011 г. с приходите от продажби на услуги за м. септември 2010 г., 2009 г. и 2008 г.

При сравненията се установяват отклоненията по отношение на

приходите от продажби на услуги за м. септември 2011 г. Възможно е да са налице отклонения в неблагоприятна насока т.е. фактическите приходи от продажби на услуги за м. септември 2011 г. да са по-малки от планираните или от тези за предходните месеци на същата година и/или от тези за същия месец на 2010 г., 2009 г. и 2008 г. Нужно е да се установят причините довели до тези отклонения и да се отправят препоръки към ръководството на агенцията относно оптимизирането на приходите от продажби на услуги.

По отношение на пълните разходи е нужно те да бъдат установени за съответния месец, след което те да бъдат сравнени с планираните. Възможно е агенцията да не е планирала пълните разходи по отделни месеци. В този случай аналитичният отдел на агенцията може да сравни достигнатите (фактическите) пълни разходи с тези за предходните месеци на същата година, както и със същия месец от предходни години. Така напр. сравняват се пълните разходи за м. септември на 2011 г. с пълните разходи реализирани през предходните месеци на 2011 г. и/или се сравняват пълните разходи за м. септември 2011 г. с пълните разходи за м. септември 2010 г., 2009 г. и 2008 г.

При сравненията се установяват отклоненията по отношение на пълните разходи за м. септември 2011 г. Възможно е да са налице неблагоприятни отклонения в смисъл фактическите пълни разходи да надхвърлят планираните. Или пък, ако агенцията не е планирала пълни разходи за м. септември 2011 г. е възможно фактическите пълни разходи да са по-големи от тези за предходните месеци на 2011 г. и/или от тези за м. септември на 2010 г., 2009 г. и 2008 г. Аналитичният отдел трябва да потърси причините за негативните отклонения, а така също и да препоръча на ръководството мерки насочени към оптимизирането на пълните разходи.

Финансовите резултати от продажбите на услуги са производни на приходите от продажби на услуги и пълните разходи. Така че описаните вече процедури при анализирането на приходите от продажби на услуги и пълните разходи рефлектират върху финансовите резултати.

## **2. Кратка характеристика на анализа на икономическата ефективност на агенциите за недвижими имоти**

Следващият въпрос на който се спираме е анализа на икономическата ефективност на агенциите за недвижими имоти. Съществуват две концепции т.е. две принципни схващания за икономическата ефективност, а именно за ресурсна икономическа ефективност и разходна икономическа ефективност.

Ресурсната икономическа ефективност представлява икономическия ефект постигнат с участието на единица ресурс (средна наличност), и съответно величината на ресурсната икономическа ефективност се установява като се съпоставят икономическия ефект и средната наличност на ресурсите ангажирани с неговото получаване. Също така ресурсната икономическа ефективност представлява единица икономически ефект за чието създаване са ангажирани определени ресурси (средна наличност). В този случай, величината на ресурсната икономическа ефективност се установява като се съпостави средната наличност на ресурсите ангажирани с получаването на определен икономически ефект и самия икономически ефект.

Разходната икономическата ефективност представлява икономическия ефект, в чието създаване се влагат единица разходи, и съответно величината на разходната икономическа ефективност се установява като се съпоставят икономическия ефект и разходите, които са вложени в неговото реализиране. Също така разходната икономическа ефективност представлява единица икономически ефект, в чието създаване са вложени определени разходи. В този случай величината на разходната икономическа ефективност се установява като се съпоставят разходите вложени в създаването на съответния икономически ефект и самия икономически ефект.

Икономическият ефект може да се охарактеризира като полезен резултат и той има различни форми на проявление (приходи от продажби на услуги, приходи от продажби на продукция и т.н.). Следва да се прави разлика между икономическия ефект и икономическата ефективност. Икономическият ефект представлява определен поле-

зен резултат, а икономическата ефективност представлява полезния резултат, който се постига с участието на единица разходи или единица ресурси и обратното – единица полезен резултат, за чието реализиране са ангажирани определени ресурси или разходи.

С цел постигане на по-голяма яснота представяме съотношенията, с помощта на които се установяват величините на икономическата ефективност:

<p>1) <math display="block">\frac{\text{Икономически ефект}}{\text{Ресурси (средна наличност)}}</math></p>	<p>2) <math display="block">\frac{\text{Ресурси (средна наличност)}}{\text{Икономически ефект}}</math></p>
<p>3) <math display="block">\frac{\text{Икономически ефект}}{\text{Разходи}}</math></p>	<p>4) <math display="block">\frac{\text{Разходи}}{\text{Икономически ефект}}</math></p>

Чрез съотношение 1) се установява икономическия ефект, за чието реализиране е ангажиран един лев средна наличност на определени ресурси. Чрез съотношение 2) се установява средната наличност на определени ресурси ангажирани в реализирането на един лев икономически ефект. Чрез съотношение 3) се установява икономическия ефект, в чието реализиране е вложен един лев разходи. Чрез съотношение 4) се установяват разходите вложени в реализирането на един лев икономически ефект.

Съотношенията 1) и 2) дават възможност да се изчислят величините на ресурсната икономическа ефективност. Съотношенията 3) и 4) дават възможност да се изчислят величините на разходната икономическа ефективност.

Съществуват и разновидности на ресурсната и разходната икономическа ефективност, а именно прирастна ресурсна икономическа ефективност и прирастна разходна икономическа ефективност. Техните величини се изчисляват чрез следните съотношения:

<p>5) <math display="block">\frac{\Delta \text{ Икономически ефект}}{\Delta \text{ Ресурси (средна наличност)}}</math></p>	<p>6) <math display="block">\frac{\Delta \text{ Ресурси (средна наличност)}}{\Delta \text{ Икономически ефект}}</math></p>
--	--

$$7) \frac{\Delta \text{ Икономически ефект}}{\Delta \text{ Разходи}}$$

$$8) \frac{\Delta \text{ Разходи}}{\Delta \text{ Икономически ефект}}$$

Заб. Знакът „Δ“ да се чете *прираст*.

Чрез съотношение 5) се установява прираста на икономическия ефект, за чието реализиране е ангажиран прираст на един лев средна наличност на определени ресурси. Чрез съотношение 6) се установява прираста на средната наличност на определени ресурси ангажирани в реализирането на прираст от един лев икономически ефект. Чрез съотношение 7) се установява прираста на икономическия ефект, в чието реализиране е вложен прираст от един лев разходи. Чрез съотношение 8) се установява прираста на разходите вложени в реализирането на прираст от един лев икономически ефект.

Формурите, чрез които са изчисляват величините на показателите за икономическата ефективност на агенцията за недвижими имоти представляват конкретизация на посочените съотношения. Ще посочим някои показатели:

- **Коефициент на ефективност на активите** = 
$$\frac{\text{Приходи}}{\text{Активи (средна наличност)}}$$
- **Коефициент на ефективност на собствения капитал** = 
$$\frac{\text{Приходи}}{\text{Собствен капитал (средна наличност)}}$$
- **Коефициент на ефективност на себестойността** = 
$$\frac{\text{Приходи от продажби на услугите}}{\text{Себестойност на услугите}}$$
- **Коефициент на ефективност на приходите от продажби на услуги** = 
$$\frac{\text{Себестойност на услугите}}{\text{Приходи от продажби на услугите}}$$

Технологията на анализа на икономическата ефективност на агенциите за недвижими имоти принципно не се отличава от тази на

анализа на приходите от продажби на услуги, пълните разходи и финансовите резултати от продажбите, която представихме.

### 3. Кратка характеристика на анализа

#### на рентабилността на агенцията за недвижими имоти

Рентабилността може да се определи като резултатност в смисъл като финансовия резултат в чието реализиране е вложена единица разходи, или за чието създаване е ангажирана единица ресурси (средна наличност), или който е реализиран благодарение на реализирането на единица приход. Възможно е финансовият резултат да е положителен т.е. печалба, а така също е възможно той да е отрицателен т.е. загуба. Налице са три вида рентабилност, а именно рентабилност на база ресурси, на база разходи и на база приходи. Съотношенията, които се използват за изчисляването на величините на рентабилността са:

<b>Финансов резултат</b> 9) ----- <b>Ресурси</b> (средна наличност)	<b>Финансов резултат</b> 10) ----- <b>Разходи</b>	<b>Финансов резултат</b> 11) ----- <b>Приходи</b>
--	---	---

Формулите, чрез които са изчисляват величините на показателите за рентабилността на агенцията за недвижими имоти представляват конкретизация на посочените съотношения. Ще посочим някои показатели:

- Финансов резултат**

● **Коефициент на рентабилност** = -----  
 на капитала **Капитал (средна наличност)**
- Финансов резултат**  
от продажбите на услуги

● **Коефициент на рентабилност** = -----  
 на пълните разходи **Пълни разходи**

**Финансов резултат след  
начисляване на разходи за данъци**

- **Коефициент на рентабилност** =  $\frac{\text{Финансов резултат след начисляване на разходи за данъци}}{\text{Приходи}}$   
**на приходите**

*Заб. Капитал = Собствен капитал +  
+ Провизии и сходни задължения +  
+ Задължения +  
+ Финансирания и приходи за бъдещи периоди*

Технологията на анализа на рентабилността на агенциите за недвижими имоти принципно не се отличава от тази на анализа на приходите от продажби на услуги, пълните разходи и финансовите резултати (вече я представихме).

В доклада представихме една от възможностите за анализ три аспекта на стопанската дейност на агенциите за недвижими имоти. Тематиката относно анализа на тези аспекти е значително по-обширна и по-задълбочена и тя може да бъде обект на разработка в сравнително по-големи по обем трудове.

В заключение ще кажем, че агенциите за недвижими имоти следва да отделят значително внимание на осъществяването на финансови анализи, тъй като това е една от предпоставките за тяхното успешно функциониране.

## ISSUES OF THE FINANCIAL ANALYSIS OF REAL ESTATE AGENCIES

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

**Abstract:** The governing bodies of real estate agencies can take quality management decisions based on financial analysis of these agencies. In the report present certain aspects of the financial analysis. These are the analyses of the sales of services, the full cost and the financial results, the economic effectiveness and the profitableness of the real estate agencies.

**Keywords:** financial analysis, income, costs, financial results, efficiency, profitableness.



# СЪЩНОСТНА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ЛИЗИНГА НА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

*Гл. ас. д-р Божидар Чапаров  
Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** недвижима собственост, преимущества, финансов лизинг, обратен (възвратен) лизинг.

Недвижимата собственост е особен вид актив, без който развитието и разширението на бизнеса би било невъзможно или поне силно ограничено. Едновременно с това, придобиването на собственост върху недвижим имот е свързано със значителни еднократни вложения.

В съвременните икономически условия обаче, практически всички субекти на предприемаческата дейност се сблъскват с проблема „недостиг на парични средства”, както за оборотни такива, така и за придобиване на активи. Ето защо, освен традиционните (собствен капитал и кредит), предприемачите търсят и използват алтернативни форми за финансиране на инвестициите. Това поражда интерес към лизинга, приложението на който предоставя възможност за придобиване на недвижимо имущество без значителни еднократни вложения, а като се използва ефективната схема на привлечените средства.

Независимо, че лизингът на недвижима собственост се ползва с голяма популярност в редица Европейски страни и САЩ, то у нас тази форма на финансиране е малко предпочитана от бизнеса. Като една от причините може да се посочи недостатъчната информираност на родните предприемачи със същността и особеностите на този вид финансиране.

В тази връзка, целта която си поставя автора на доклада е: да бъдат изяснени същността и характерните особености на лизинга на

недвижимата собственост.

В разговорната реч терминът „лизинг“ се използва по различни поводи. В областта на финансите лизингът се възприема като сложна финансова операция и една от нетрадиционните форми за финансиране на инвестиционни проекти, заедно с факторинг и форфетирането. В търговията терминът „лизинг“ се използва като ефективен способ за увеличаване на продажбите на производители и дистрибутори и т.н.

В специализираните речници по финанси и право лизингът се определя като “съглашение със собственика на имуществото (lesor) да се предостави на другата страна (lessee) ползването му за определен срок на определена цена”<sup>1</sup>, “договор, чрез който лице, което притежава имущество, предоставя на друго лице правото да владее, ползва и събира плодовете от това имущество срещу периодично плащане според уговорена цена”<sup>2</sup> и др.

В родната специализираната литература лизингът се определя като специфичен търговско-финансов инструмент за еднократно, периодично повтарящо се или временно възмездно предоставяне на имущество за ползване, без правото на собственост да се прехвърля върху ползвателя при сключване на лизинговия договор<sup>3</sup>; средство, с което едни икономически субекти привличат външни за тях източници под формата на дълготрайни материални активи с цел финансиране на инвестиционни проекти<sup>4</sup>; отдаване под наем на реален производствен капитал за определен срок<sup>5</sup>; споразумение, скрепено с договор<sup>6</sup>, и др.

Създава се впечатление за разнообразни форми на едно и също по своята същност явление.

Като причини да не съществува единно и общоприето понятие

---

<sup>1</sup> Световен речник по финанси. Бургас: Делфин прес, 1991, с. 150.

<sup>2</sup> Световен речник по право том V. Бургас: Делфин прес, 1993, с. 209.

<sup>3</sup> Вж. Николова, Н. Корпоративни финанси. София: Сиела 2007, с. 98.

<sup>4</sup> Вж. Петров, Г., Е. Райков. Корпоративни финанси. София: Тракия-М, 2006, с. 126.

<sup>5</sup> Вж. Вачков, Ст., Ем. Спасова. Корпоративни финанси. Варна: Стено, 2006, с. 303.

<sup>6</sup> Маринова, Р. Лизингът. София: РИА Интернешънъл, 1997, с. 11.

за лизинг могат да бъдат посочени:

а) сложното и нееднозначно съдържание, което отразява този термин (различните определения за лизинг отчитат едни или други форми на проявление на това икономическо явление);

б) различията в правните системи и системите на счетоводна отчетност в отделните страни;

в) различията при обсъждане на конкретни теоретични разработки по различните аспекти на лизинга.

Независимо че различните определения за лизинг отчитат едни или други форми на проявление на това икономическо явление, прави впечатление, че в цитираните определения присъстват минимум два аспекта: икономически и юридически.

Икономическата същност на лизинга се състои в това, че наемодателят осъществява финансиране на стопанската дейност на наемателя. При това финансиране един субект (лизингодател) по предварителна заявка придобива за друг субект (лизингополучател) необходимото за неговата производствена дейност имущество и, запазвайки си правото на собственост върху това имущество, го предоставя за стопанска експлоатация като получава за това съответния наем под форма на лизингови вноски.

Сложната икономическа природа на лизинга е свързана с факта, че обективно той преплита в себе си различни комбинации от отношения: наемни, кредитни, покупко-продажба, залог, поръчителство и др., които предполагат изпълнение на определени действия. Тези действия са логически последователни и водят към постигането на точно определени резултати.

Така, в икономически смисъл лизингът на недвижима собственост може да се определи като комплекс от икономически, имуществени, данъчни, застрахователни, арбитражни и други отношения, възникващи между физически и/или юридически лица при кредитиране на инвестиционна операция, която се състои в покупка и последващо отдаване под наем на недвижимо имущество за срок близък до срока на пълната му амортизация с право на покупка на обекта в

края на периода.

Видно е, че лизингът на недвижима собственост излиза извън рамките на наемните отношения и има следните особености:

а) срок на лизинга – като правило той се доближава към срока на пълната амортизация на обекта на лизинг;

б) обект на лизинга са цели предприятия, комплекси, сгради, съоръжения и оборудване, транспортни средства и друго движимо и недвижимо имущество, което може да се използва в предприемаческата дейност;

в) наличие на трети пряк участник в сделката – производител (доставчик) на обекта на лизинг (в класическата лизингова сделка като правило участват три страни: лизингодател, лизингополучател и производител (доставчик) на оборудването);

г) едновременно сключване на два взаимосвързани договора: договор за лизинг и договор за покупко-продажба;

д) покупката на имуществото от лизингодателя, изхождайки от потребностите на лизингополучателя;

е) лизингополучателят самостоятелно подбира доставчика и може да съгласува с него условията на договора за покупко-продажба;

ж) разпределение на рисковете, свързани с качеството на обекта на лизинг.

Независимо, че общите характеристики на лизинга в голяма степен са приложими и при лизинг на недвижима собственост, то той има ясно изразена специфика, обусловена преди всичко от особените свойства на обекта на лизинг.

В съответствие с класификацията на обектите, лизингът на недвижима собственост, от своя страна може да бъде разделен на няколко вида:

а) лизинг на промишлени предприятия;

б) лизинг на производствени сгради и съоръжения;

в) лизинг на търговски, складови и други помещения;

г) лизинг на административни сгради;

- е) лизинг на хотели;
- ж) лизинг на земни участъци и др.

Така класифицирани видовете лизинг на недвижима собственост очертават и най-важното условие: имотът да е с бизнес предназначение - предимно построени и функциониращи офис сгради, търговски площи, логистични центрове, складове, шоуруми и други сгради с търговско предназначение. Друго съществено условие, е същият да е с вече издадено или с предстоящо за издаване удостоверение за въвеждане в експлоатация<sup>7</sup>.

Независимо от факта, че пазарът е обособил около тридесет вида лизинг, то за финансиране придобиването на недвижима собственост най-използваните са финансов, възвратен и оперативен лизинг.

Финансовият лизинг (financial, capital leases) представлява взаимоотношения между партньори, предвиждащи в периода на действие на договора между тях, изплащане на лизингови вноски, сумата от които е достатъчна за пълното възстановяване на направеното от лизингодателя капиталовложение (вкл. първоначалната цена на отдаденото оборудване и свързаната с него издръжка) и му гарантират определена печалба<sup>8</sup>. Т.е. при него лизингодателят прехвърля собствеността върху имота след като бъдат изплатени всички лизингови вноски. Независимо, че през срока на договора лизингодателя запазва собствеността си, имотът се осчетоводява като дълготраен актив от лизингополучателя и за него се начисляват амортизации.

Обратен (възвратен) лизинг (sale and leaseback arrangement) е разновидност на финансовия и представлява система от взаимосвързани споразумения, при които предприятието собственик на актив (земя, сграда, съоръжения или оборудване) го продава на лизингова компания, като едновременно с това сключва договор със същата компания за дългосрочно наемане на своята бивша собственост при условията на лизинг с последваща покупка. Особеното при тази

---

<sup>7</sup> Тук не се включва лизингът на земни участъци.

<sup>8</sup> Leasing Finance/Edited by Tom Dark.-London:Euromoney Books,1990, p.13.

сделка е, че един субект встъпва в договорно правоотношение с друг субект веднъж в качеството си на продавач по договор за покупко-продажба и втори път като лизингополучател по договор за лизинг.

Важно преимущество за обратния лизинг е използването на вече намиращ се в експлоатация актив като източник на финансиране на нови проекти. Особено приложим е и за стопанските субекти, които често се нуждаят от значителна сума оборотни средства. В случая той е по-добрата алтернатива на операция по залог на имуществото, тъй като предприятието-продавач веднага получава от лизинговата компания взаимно договорената сума по сделката и едновременно продължава да ползва актива в качеството си на наемател. Този вид лизинг в най-голяма степен отговаря на нуждите на неголемите предприятия, като им позволява бързо и оперативно да решават проблемите си и вече се прилага в нашата практика.

Оперативен (сервизен, експлоатационен) лизинг е този, който е „различен от финансовия” и „не прехвърля в значителна степен всички рискове и изгоди от собствеността върху актива”<sup>9</sup> на лизингополучателя. Сам по себе си оперативният лизинг представлява наемни отношения, при които разходите на лизингодателя, свързани с придобиването и притежаването на предмета на лизинг, не се покриват от лизинговите плащания по един лизингов договор<sup>10</sup>.

Някои от основните предимства на лизинга на недвижима собственост могат да бъдат обобщени по следния начин:

1. Лизингът е мобилен и гъвкав инструмент. Лизинговите договори могат да бъдат структурирани така, че в най-пълна степен да отговарят на нуждите от финансиране на конкретното предприятие;
2. Лизинговата сделка, (особенно при обратен лизинг) може да бъде сключена за по-кратко време и при по-облекчена процедура от баковия заем;
3. Лизингът може да финансира по-висок процент от стой-

---

<sup>9</sup> МСС 17, Международни счетоводни стандарти. София: “Форком”, 2003.

<sup>10</sup> Leasing Finance/Edited by Tom Dark.-London:Euromoney Books,1990, p.12.

ността на придобивания имот, отколкото при бакнов кредит, като в същото време се изисква по-малко или не се изисква самоучастие (при обратен лизинг).

4. Конфиденциалност. Изискваните при сключване на лизингов договор са значително по-малко, като обикновено не се налага финансов анализ на счетоводните отчети и икономическа обосновка на клиента. Това е продиктувано от факта, че лизингодателя запазва правото на собственост върху имота. Така от една страна лизингодателя си осигурява висока степен на конфиденциалност, а от друга спестява времеви ресурс за сключване на сделката.

### **Литература**

1. Leasing Finance/Edited by Tom Dark.-London:Euromoney Books,1990.

2. Вачков, Ст., Ем. Спасова. Корпоративни финанси. Варна: Стено, 2006.

3. Маринова, Р. Лизингът.София:РИА Интернешънъл,1997.

4. МСС 17, Международни счетоводни стандарти. София: “Форком”, 2003.

5. Николова, Н. Корпоративни финанси. София: Сиела 2007.

6. Петров, Г., Е. Райков. Корпоративни финанси. София: Тракия-М, 2006 .

7. Световен речник по право том V. Бургас: Делфин прес, 1993.

8. Световен речник по финанси. Бургас: Делфин прес, 1991.

## SPECIFIC NATURE OF THE REAL ESTATE LEASING

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

**Abstract:** In the present economic environment, practically all businesses have faced the problem of “shortage finance”. This applies both of working capital and asset acquisition. That is why, besides the traditional finance (own capital and loan), the entrepreneurs seek and make use of alternative forms of funding of their investments. The applying of leasing enables to acquire real estate without substantial one-time investment, by using the effective scheme of attracted funds. Therefore, it is necessary to explore the nature and specific characteristics of the real estate leasing.

**Keywords:** real estate, advantages, capitalleases, sale and lease back arrangement.



# ОТНОСНО ОЦЕНЯВАНЕТО НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ

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

**Ключови думи:** процеси, дейности, поддейности, оценяване, недвижими имоти.

Оценителската дейност в България е професия, която се развива динамично през последните двайсет години. Тя възниква в страната в резултат от нуждата на оценителска функция за целите на приватизационните процеси и смяната на собствеността от държавна в частна, развиващи се в началото на 90-те години на миналия век. Основен консуматор на тази услуга през това време е създадената Агенция за приватизация, на която се отреждат функциите на квалификационен и контролиращ орган на независимите оценители. Дейността на оценителите след това започва постепенно да се разраства и популяризира сред обществеността, в резултат на което намира своето място и става фактор за голяма част от пазарните участници – купувачи, продавачи, агенции за недвижими имоти, строителни фирми, финансови институции, министерства, съдилища, общини и др.

Независимо от промените в макро- и микроикономическата среда през годините, оценителската дейност продължава да се развива, в резултат на което периодично се създават нови независими оценители, с различна по вид оценителска правоспособност, а качеството на оценителския продукт се усъвършенства постоянно.

След като през 2008 г. се създаде Закон за независимите оценители<sup>1</sup>, през 2009 г. бе учредена първата и единствена по рода си Ка-

---

<sup>1</sup> Закон за независимите оценители. // ДВ, №98, 2008, посл. изм. №19, 2011.

мара на независимите оценители в България.<sup>2</sup> Тя представлява организация, признаваща професионалната квалификация, която организира, ръководи и контролира дейността на независимите оценители в страната.

Към момента регистрираните оценители в България са общо 3204 физически и юридически лица. От тях 95,97% (3075 души) са физическите лица, а 4,03% (129 фирми) – юридическите лица. От физическите лица 66,54% (2046 души) притежават оценителска правоспособност за недвижими имоти, а при юридическите лица делът е значително по-голям – 95,35% (123 фирми).<sup>3</sup> Тези данни дават основание да се счита, че оценяването на недвижими имоти е най-разпространената оценителска дейност в България и детайлното ѝ изследване би било предпоставка за усъвършенстване и за решаването на онези въпроси, които са ограничено разгледани в оценителската теория и практика.

Целта на този доклад е да разгледа основните дейности и поддейности към процеса по оценяване на недвижими имоти в България, в резултат на което да посочи някои кратки обобщения и препоръки за неговото развитие.

Към основните дейности в процеса по оценяване на недвижими имоти в България се причисляват: придобиване на оценителска правоспособност (за физически лица); придобиване на оценителска правоспособност (за юридически лица); търсене на възложители за оценки на недвижими имоти; създаване на договорни отношения за сътрудничество; възлагане на оценките; планиране и организация по изпълнението на оценките; изпълнение и ръководство на оценките; контрол и предаване на оценителския продукт. Тези дейности са повлияни и се развиват въз основа на три основни фактора: действащата нормативна уредба и в частност Закона за независимите оце-

---

<sup>2</sup> <http://ciab-bg.com> – сайт на Камарата на независимите оценители в България.

<sup>3</sup> Пак там.

нителите<sup>4</sup>, пазарната конюнктура в страната и действащите стандарти за оценяване. Посочените фактори влияят последователно в оценителския процес – в реда, в който са представени.

Процесът по оценяване на недвижими имоти в България включва в себе си два съставни процеса: подготвителен процес по оценяването на недвижими имоти (в който се включват дейностите по придобиване на оценителска правоспособност, търсене на възложители и създаване на договорни отношения за сътрудничество) и изпълнителен процес по оценяването на недвижими имоти (съставен от всички останали групи от дейности – от възлагането на оценките до тяхното изпълнение и предаване към възложителите). Необходимо е да се подчертае, че тези дейности кореспондират напълно с четирите основни функции на управлението като цяло: планиране, организация, ръководство и контрол.



**Фиг. 1. Съставни процеси и дейности на оценяването на недвижими имоти в България**

Представените във фиг. 1 дейности към двата съставни процеса по оценяването на недвижими имоти се изпълняват постепенно и

<sup>4</sup> Закон за независимите оценители. // ДВ, №98, 2008, посл. изм. №19, 2011.

могат да отнемат дълъг период от време. Изключение прави придобиването на оценителска правоспособност (за юридически лица) – дейност, която се осъществява по избор и се прави при необходимост, както и дейността по създаване на договорни отношения за сътрудничество, която също има незадължителен характер, но реално съществува широко в оценителската практика.

Всяка от посочените дейности е съставена от група поддейности (представени във фиг. 2), които определят нейното изпълнение. Въз основа на представената схема могат да се направят следните по-важни изводи:

- Физическите лица, които възнамеряват да придобият оценителска правоспособност, следва да имат висше образование – бакалавърска или магистърска степен (съгласно чл. 8, ал.1 (1) от Закона за независимите оценители<sup>5</sup>, регламентиращ наличието на една от двете образователно-квалификационни степени).

- Оценителската правоспособност за физическите лица може да бъде придобита без обучителен (лекционен) курс, а въз основа на самоподготовка, след успешно издържан изпит.

- Оценителска правоспособност за юридическите лица не е задължителна, но се придобива при наличие на няколко важни условия: в собствеността на търговското дружество, което кандидатства за нея, трябва да участва физическо лице с придобита оценителска правоспособност; създаденото търговско дружество трябва да е с основен предмет на дейност за извършване на оценки; един независим оценител може да участва само в едно дружество на независим оценител; поне един от управителите или член на управителния орган на дружеството да бъде правоспособен независим оценител.

- Търсенето на възложители за оценки на недвижими имоти е свободно, като пазарът предлага широк кръг от възможности. Тук се причисляват: купувачи и продавачи на недвижима собственост, наематели, наемодатели, банкови и небанкови финансови институции,

---

<sup>5</sup> Пак там.

кредитни посредници, агенции за недвижими имоти, акционерни дружества със специална инвестиционна цел, инвестиционни фондове, застрахователни дружества, пенсионни дружества, министерства, държавни агенции, съдилища, общини, фирми и др.

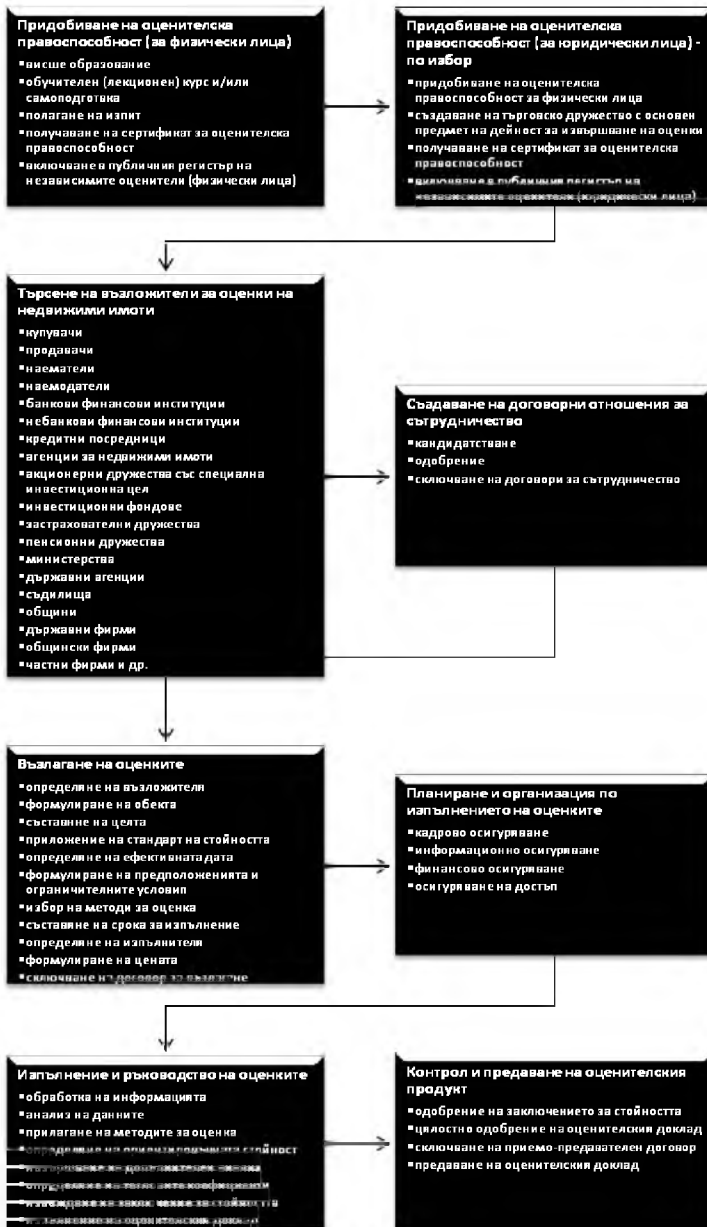
- За да се увеличат пазарните възможности (от страна на изпълнителите, респ. оценителите) и да се създадат предпоставки за получаване на по-високо качество на оценителския продукт (от страна на възложителите), е възможно да се създадат договорни отношения за сътрудничество. Тази практика се използва широко, най-вече сред банковите финансови институции, министерствата, държавните агенции, съдилищата, общините и др. Одобрението от страна на тези институции се извършва предимно чрез конкурс по документи.

- При изпълнителния процес на оценяването на недвижими имоти дейностите и поддейностите отговарят на действащите стандарти за оценяване в България.<sup>6</sup>

- Дейността по контрола на оценките от страна на възложителите е съществен пропуск, който се допуска често в пазарната практика. Извършените оценителски доклади следва да бъдат проучени – дали са направени съгласно действащите оценителски стандарти в страната. Също така е необходимо да се подчертае, че възложителите на оценителски доклади имат право да оспорят тези документи в Камарата на независимите оценители в България, която има правомощията да ревизира дейността на оценителите. Тази възможност е слабо разпространена сред възложителите, което възпрепятства прилагането ѝ.

---

<sup>6</sup> Към момента в Камарата на независимите оценители в България се правят стъпки за утвърждаване на нови оценителски стандарти. В тази насока е подходящо да се счита, че в България могат да бъдат признати изцяло Международните оценителски стандарти, които разглеждат оценителския процес на различните видове активи. Тези стандарти се поддържат от Международния комитет за оценителски стандарти (IVSC, London). Също така следва да бъдат адаптирани и Европейските оценителски стандарти, които се разработват за оценките на недвижими имоти от Европейската група на оценителските асоциации (TEGoVA, Bruxelles), тъй като от 2011 г. Камарата на независимите оценители в България е нейн пълноправен член.



**Фиг. 2. Съставни дейности и поддейности на оценяването на недвижими имоти в България**

Представените изводи дават основания да се направят следните обобщения. Препоръчително е физическите лица, които кандидатстват за придобиване на оценителска правоспособност, да имат по-широк кръг от познания в съответната област и да имат придобита образователно-квалификационна степен „магистър”. Последващото преминаване през тясно специализиран курс на обучение би спомогнало за успешното полагане на изпит за придобиване на оценителска правоспособност. В случай че не са налице достатъчно мотиви за придобиване на оценителска правоспособност за юридически лица, тя не следва да се изисква. В представените възможни варианти за намиране на възложители на оценителската услуга следва да се търсят съответните пазарните възможности, както и нови възможности – в национален и в международен аспект. Изпълнителите на оценителската дейност следва да създават предпоставки за сключване на договори за сътрудничество с възложителите, чрез спазване на действащите оценителски стандарти и поддържане на високо качество на оценителската услуга. Независимите оценители следва непрестанно да подобряват качеството на своята продукция, като изследват детайлно промените в пазарната среда; новите оценителски стандарти в национален и в международен план; промените в действащата нормативна уредба, както и да разширяват своите знания и умения, чрез участия в курсове и семинари, свързани с тяхната професионална насоченост.

С цел усъвършенстване на оценителската дейност в България, могат да се направят следните предложения за промяна в нормативната уредба:<sup>7</sup>

- Да се въведе понятието „сертифициран оценител”, като отпадне сегашното определение „независим оценител”. Професионалната организация на оценителите в този случай следва да бъде с наименование „Камара на оценителите в България” (КОБ) – по по-

---

<sup>7</sup> Конкретните предложения са предоставени на Камарата на независимите оценители в България.

добие на Камарата на строителите в България, Камарата на архитектите в България, Камарата на инженерите в инвестиционното проектиране и др.<sup>8</sup>

- Правоспособността за „зеделски земи и трайни насаждения” е подходящо да се промени само на „трайни насаждения”, тъй като земеделските земи са недвижими имоти и следва да бъдат оценявани с правоспособност за „недвижими имоти”.

- Да се придобива оценителска правоспособност само след получена магистърска степен.

- Да отпадне ограничението независимите оценители да участват само в едно дружество на независим оценител.

- Към регламентираните ръководни органи на Камарата на независимите оценители в България да се създаде Консултативен съвет, който да има съвещателен глас и да се състои от предходни членове на тези органи (по подобие на сродни организации на оценителите по света – САЩ и др.);

- Всеки новосъздаден оценител да може да извършва самостоятелно оценки – след едногодишен стаж в оценителска фирма или след извършване на определен брой оценки в колектив, в който са участвали оценители с опит.<sup>9</sup>

### **Използвана литература**

1. Илиев, Пл. Оценка на недвижими имоти. Варна: Наука и икономика, 2011.

2. Илиев, Пл. Бизнес оценяването в България. Варна: Наука и икономика, 2011.

3. Харисон, Г. Оценка недвижимости. Москва: РОО, 1994.

4. European Valuation Standards 2009, sixth edition. TEGoVA,

---

<sup>8</sup> В световната теория и практика съществуват две основни понятия за оценител, които не го определят като независим, това са: „appraiser” и „valuer”. Регламентирането и използването на понятието „независим оценител” създава предпоставки да се разсъждава, че съществува и такова с противоположно значение.

<sup>9</sup> Предложението кореспондира с европейските стандарти за оценяване.



2009.

5. Fisher, J., R. Martin. Income property valuation. Chicago, 1995.

6. International Valuation Standards, ninth edition. London: IVSC, 2011.

*Закони и нормативни документи*

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

*Интернет сайтове*

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

9. <http://ciab-varna.com> – сайт на Камарата на независимите оценители в България-Регионална колегия Варна.

10. <http://www.ivsc.org> – сайт на Международния комитет за оценителски стандарти (IVSC, London).

11. <http://tego.va.org> – сайт на Европейската група на оценителските асоциации (TEGoVa, Bruxelles).

12. <http://www.rics.org> – сайт на Кралския институт на регистрираните изследователи (RICS, London).

## **ON THE ASSESSMENT OF REAL ESTATE IN BULGARIA**

*Chief Assist. Prof Ivo Kostov, Ph.D.*

*University of Economics – Varna*

**Abstract:** This report examines the development of valuation activity in Bulgaria and in particular the assessment of real estate. Presented are the main activities and sub-activities as well as summaries and recommendations for the development of this process in the country.

**Keywords:** processes, activities, sub-activities, assessment, real estate.

# ПРОМЕНИ И ТЕНДЕНЦИИ ПРИ ИЗПОЛЗВАНЕ НА ЗЕМЯТА В УРБАНИЗИРАНИТЕ ТЕРИТОРИИ НА БЪЛГАРИЯ И ДРУГИТЕ ЕВРОПЕЙСКИ СТРАНИ (СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ)

*Гл. ас. д-р Анна Господинова  
Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** урбанизирана земя, жилищно строителство, зони за спорт и отдих, за индустриални и търговски дейности

Въпросът за използването на урбанизираната земя има изключително важно значение, тъй като тя е основата за осъществяване на всички човешки дейности. Това мотивира търсенето и приложението на осъвременени модели за нейното използване с цел да се осигури устойчиво и балансирано развитие на територията като цяло. Спецификата на територията, обусловена от различията в природо-географските условия и нееднаквата степен на икономическо развитие в Европа определят регионалните политики за използване на урбанизираната земя. Членството на България в Европейския съюз и стремежът към хармонизация на политиките относно устойчивото използване на урбанизираната земя, напълно оправдава научния интерес към изследване състоянието и динамиката на използване на земята в България, в сравнение с другите страни от Европейския съюз.

Целта, поставена в доклада, е да се анализират някои показатели, характеризиращи използването на земята в урбанизираните територии на България и европейските страни. За нейното постигане в изследването е използвана база данни от европейския изследователски проект „Cognitive land cover” (Корине земно покритие). Проектът “Корине земно покритие”, координиран от European Agency of Environment (Европейската агенция за околна среда) и Joint Research cen-

ter (Съвместен изследователски център – Испра-Италия) има за цел картографиране на промените в земното покритие в Европа за периодите: 1990-2000 г. и 2000-2006 г., и създаване на цифрова база данни за земното покритие за 1990, 2000 и 2006 г. В неговото изпълнение участват 32 страни-членки и 6 страни-партньори, сред които е и България. България е страна-участник в: „Корине земно покритие-1990” – завършен в средата на 90-те години на миналия век, „Корине земно покритие-2000” – завършен през 2004 г. и „Корине земно покритие-2006” – завършен през 2008 г.

Данните позволяват използването им за анализа, чрез предложените показатели, за периодите: 1990 – 2000 г. и 2000 – 2006 г.<sup>1</sup>

Използваната база данни е публикувана от Европейската агенция по околна среда. Базата данни за 1990-2000 г. включва информация за 23 европейски страни (Австрия, Белгия, България, Чехия, Дания, Естония, Франция, Германия, Гърция, Унгария, Ирландия, Италия, Латвия, Литва, Люксембург, Холандия, Полша, Португалия, Румъния, Словения, Словакия, Испания, Обединеното кралство). Данните за “Корине земно покритие - 2000-2006” обхващат 36 страни от Европа. За целите на анализа са подбрани страни от Европейския съюз, които са сходни по площ и население (спрямо изследваните периоди) с площта и броя на населението на България. По критерия площ на страната са подбрани страните: Австрия, Унгария и Португалия. По критерия население – Белгия, Дания и Чехия.

През периода 2000-2006 г. е анализирана територията на 36 европейски страни, която възлиза на 5,42 мил. км<sup>2</sup>, от които 68 353 км<sup>2</sup> си променят предназначението.<sup>2</sup> Като цяло промяната в предназначението на земята е по-малка през периода 2000-2006 г. в сравнение с предходния анализиран период 1990-2000 г., когато в обхвата на изследването влизат 23 страни и промяната се измерва с 95 563 км<sup>2</sup>.<sup>3</sup>

Най-много са се увеличили урбанизираните територии и през

---

<sup>1</sup> След 2006 г. няма публикувани данни.

<sup>2</sup> ЕЕА. ETC/LUSI, 2010.

<sup>3</sup> ЕЕА. The European Environment – State and outlook 2005, Copenhagen, 2005.

двата изследвани периода: 1990-2000 г. – с 5,4% и 2000-2006 г. с 3,4%. Като цяло за всички европейски страни това може да се обясни с увеличаването на жилищните, индустриалните и търговските площи.

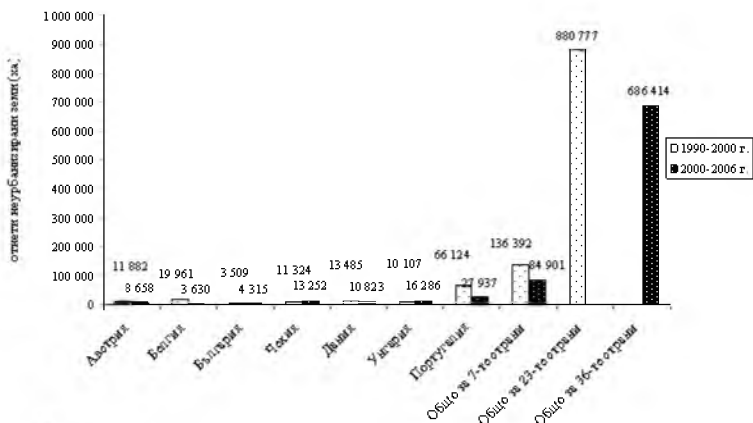
Използваните показатели, отразяващи градската експанзия (разрастването на градовете) са:

*Площ на неурбанизираните земи, отнети за развитие на урбанизираните територии в изследваните страни.*

За периода 1990-2000 г., общо в седемте изследвани страни, са отнети 136 392 хектара неурбанизирани площи или 15,49% от общо отнетите в 23-те страни в Европа, попадащи в изследването на Корине земно покритие (вж. фиг.1). През периода 2000-2006 г. размерът им намалява до 84 901 хектара или 12,37% от общо отнетите неурбанизирани площи в 36-те европейски страни.

Най-много неурбанизирани територии, и през двата изследвани периода, са отнети в Португалия. През 1990-2000 г., размерът на отнетите неурбанизирани територии е 66 124 хектара, което е 7,51% от общо отнетите в 23-те европейски страни. Въпреки това през 2000-2006 г. размерът им спада до 27 937 хектара. Намалява и относителният им дял в общия размер на отнетите неурбанизирани площи в 36-те европейски страни с 3,44%.

През 1990-2000 г. най-малко неурбанизирани територии в сравнение с резглежданите 7 страни, са отнети в България – 3 509 хектара или 0,40% от общо отнетите неурбанизирани земи в 23-те страни, попадащи в обхвата на изследването по Корине земно покритие. За следващия период 2000-2006 г. отнемането на тези територии в България достига до 4 315 хектара (0,63% от общо отнетите в 36-те страни по Корине земно покритие). Обратен процес се наблюдава в Белгия, където през 2000-2006 г. изземването на неурбанизирани територии намалява значително с 16 330 хектара спрямо 1990-2000 г.



**Фиг. 1. Отнети неурбанизиранни територии за развитие на урбанизираните в изследваните страни по периоди.**

*Източник: EEA. National Statistics Form Land Cover Accounts (LEAC/CLC). 2006. LEAC Database (based on Corine Land Cover 2000-2006 changes, version 13, 02/2010), ETC/LUSI.*

### ***Структура на неурбанизираните територии, отнети за развитие на урбанизираните територии.***

За периода 1990-2000 г. във всички седем анализирани страни с най-голям дял са земеделските земи, отнети за развитие на урбанизираните територии, спрямо общия размер на отнетите неурбанизиранни земи във всяка страна (вж. табл. 1). Анализът на данните показва, че през периода 2000-2006 г. в четири от изследваните страни (Австрия, Белгия, Дания и Португалия) делът на отнетите земеделски земи в общата структура на отнетите неурбанизиранни територии в отделните страни намалява в сравнение с 1990-2000 г.

През периода 1990-2000 г. в Португалия се отнемат 41 992 хектара земеделски земи (63,50% от общо отнетите неурбанизиранни земи в страната), като през 2000-2006 г. размерът им намалява с 31 011 хектара (24,20%). Това се дължи, от една страна, на ограничаване отнемането на неурбанизиранни земи в страната, а от друга

страна на факта, че през втория отчетен период изземването на неурбанизирани земи е повече за сметка на гори и други площи.

Таблица 1

**Видове неурбанизирани територии,  
отнеги за развитие на урбанизираните територии**

Страна	Земеделски земи (ха)		Гори и други площи (ха)		Влажни зони (ха)		Водни обекти (ха)	
	1990 - 2000 г.	2000-2006 г.	1990 - 2000 г.	2000-2006 г.	1990 - 2000 г.	2000-2006 г.	1990 - 2000 г.	2000-2006 г.
Австрия	10 309	5 201	1 592	3 457	18	-	-	-
Белгия	16 605	2 574	3 142	970	62	31	151	55
България	2 814	3 416	695	881	-	-	-	18
Чехия	9 508	12 042	1 811	1 180	-	-	5	30
Дания	12 511	10 373	665	429	42	21	267	-
Унгария	9 337	15 017	686	1 074	57	139	28	56
Португалия	41 992	10 981	23 813	16 915	167	38	152	3

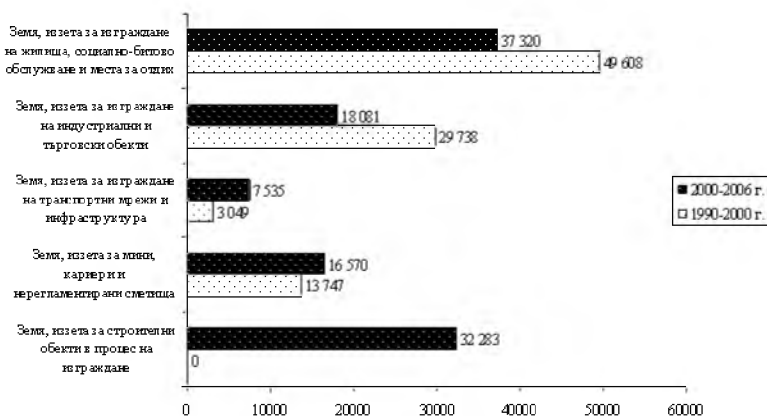
*Източник: EEA. National Statistics Form Land Cover Accounts (LEAC/CLC). 2006. LEAC Database (based on Corine Land Cover 2000-2006 changes, version 13, 02/2010), ETC/LUSI.*

Основни фактори, които оказват влияние върху потребността от изземване на неурбанизирани територии за развитието на урбанизираните са жилищните потребности и свързаното с това жилищно строителство, необходимостта от транспортна инфраструктура, от места за спорт и отдих, за развитието на идустриалното строителство и търговските обекти на големи площи извън населените места. Във връзка с това е необходимо да се разгледа показателят

***Земя, отнета за развитие на видовете урбанизирани територии.***

Анализът на данните е показателен, че и през двата разглежда-

ни периода в Европа като цяло е най-голям размерът на земите, отнети за жилищно строителство, услуги и отдих, а така също и размерът на земите за изграждане на индустриални и търговски обекти (вж. фиг.2). Най-малко земи се отнемат за изграждането на транспортни мрежи и инфраструктура. Прави впечатление, че през втория период 2000-2006 г. се отнемат земи за строителни обекти в процес на изграждане, които през следващия период ще бъдат отнесени към някои от видове урбанизирани територии.

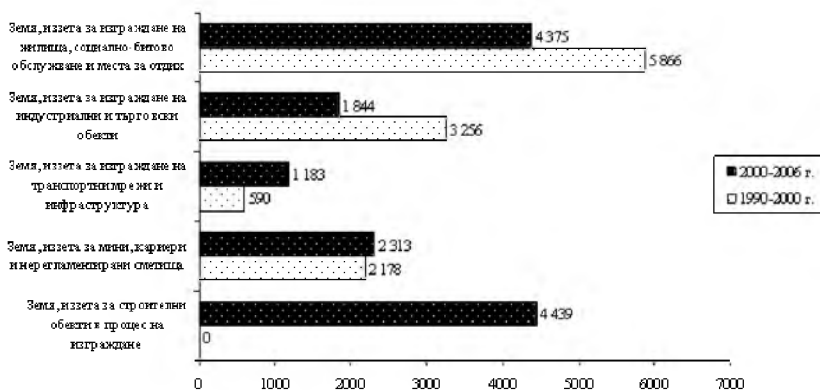


**Фиг. 2. Земя, отнета за развитие на видовете урбанизирани територии в 23-те европейски страни за 1990-2000 г. и 36-те европейски страни за 2000-2006 г. (ха/год.).**

*Източник: EEA. National Statistics Form Land Cover Accounts (LEAC/CLC). 2006. LEAC Database (based on Corine Land Cover 2000-2006 changes, version 13, 02/2010), ETC/LUSI.*

В 7-те страни, обект на настоящото изследване, и през двата периода е най-голям размерът на земите, отнети за жилищно строителство, услуги и отдих, за строителни обекти в процес на изграждане, а така също и на земята за индустриални и търговски обекти (вж. фиг.3). Въпреки това през периода 2000-2006 г. размерът на земите отнети за жилищно строителство, услуги и отдих, както и тези

за индустриални и търговски обекти намалява съответно с 1 491 ха/год. и с 1 412 ха/год. Това може да се обясни с големия размер на площите заети със строителни обекти в процес на изграждане през 2000-2006 г. (4 439 ха/год.), които вероятно след завършването си ще бъдат отнесени към някоя от тези урбанизирани територии. Най-малък е делът и през двата периода на земите, отнети за изграждане на транспортната мрежа и инфраструктура. Въпреки това размерът на тези площи през 2000-2006 г. се увеличава с 593 ха/год.



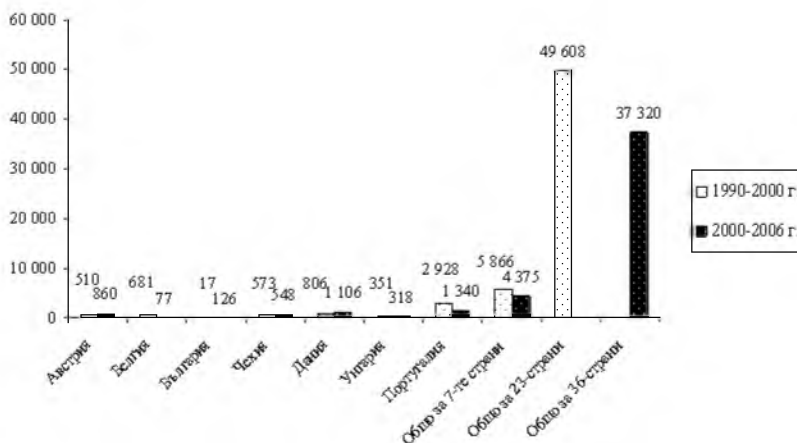
**Фиг. 3.** Земя, отнета за развитие на видовете урбанизирани територии в 7-те изследвани страни по периоди (ха/год.).

Източник: EEA. National Statistics Form Land Cover Accounts (LEAC/CLC). 2006. LEAC Database (based on Corine Land Cover 2000-2006 changes, version 13, 02/2010), ETC/LUSI.

През периода 1990-2000 г. с най-голям размер е отнетата земя за жилищно строителство, услуги и отдих в Португалия и Дания, а най-малък в България (вж. фиг. 4). През 2000-2006 г. най-голям е размерът на тези площи в Португалия, Дания и Австрия, съответно – 30,63%, 25,28% и 19,66% от общо отнетата земя за жилищно строителство, услуги и отдих в 7-те разглеждани страни. Големият размер на тези земи в посочените страни за 2000-2006 г. се дължи не само на жилищното строителство, но и на преобладаващото изграждане на обекти за спорт и отдих. Най-малко земи за този вид ур-



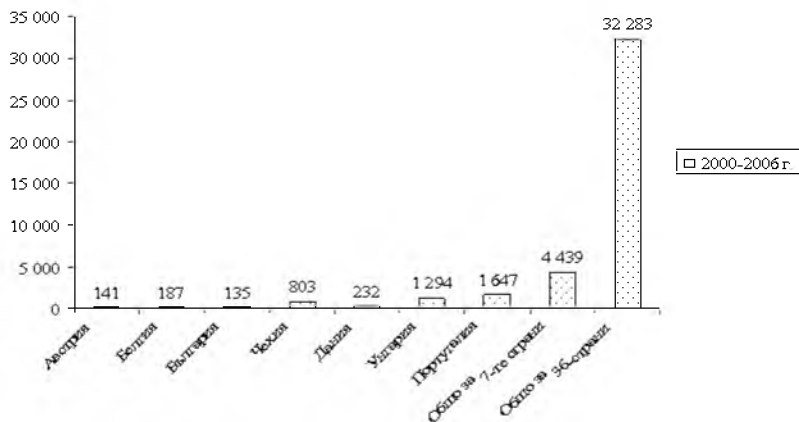
банизирани територии за 2000-2006 г. се отнемат в Белгия (1,76% от общия им размер в 7-те страни) и България (2,88% от общия им размер в 7-те страни).



**Фиг. 4. Земя, отнета за жилищно строителство, социално-битово обслужване и места за спорт и отдих в 7-те страни по периоди (ха/год.).**

*Източник: EEA. National Statistics Form Land Cover Accounts (LEAC/CLC). 2006. LEAC Database (based on Corine Land Cover 2000-2006 changes, version 13, 02/2010), ETC/LUSI.*

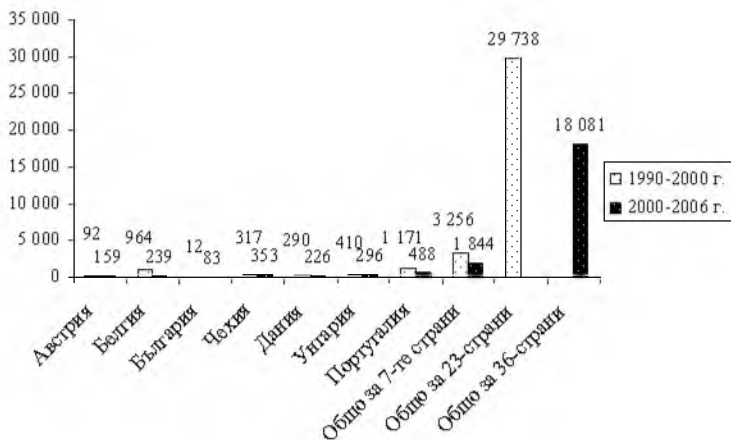
През периода 2000-2006 г. на 7-те разглеждани страни се падат 13,75% от площите отнети за нови строителни обекти. Най-голям е размерът на тези площи в Португалия, Унгария и Чехия (вж. фиг.5).



**Фиг. 5. Земя, отнета за строителни обекти в процес на изграждане (ха/год.).**

*Източник: EEA. National Statistics Form Land Cover Accounts (LEAC/CLC). 2006. LEAC Database (based on Corine Land Cover 2000-2006 changes, version 13, 02/2010), ETC/LUSI.*

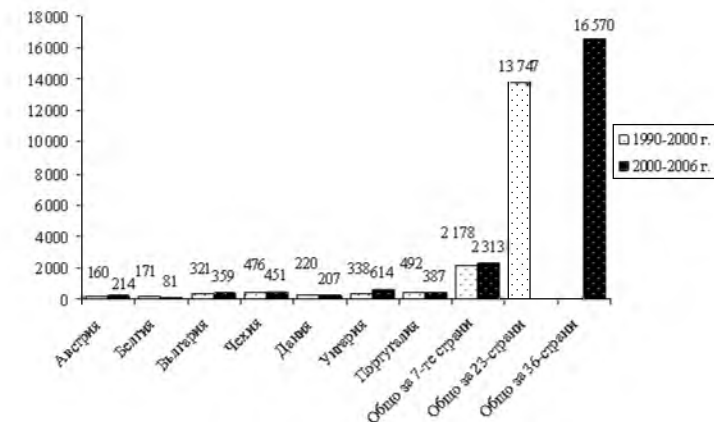
В 7-те разглеждани страни, площите за индустриални и търговски обекти намаляват с 43,4% през 2000-2006 г. в сравнение с 1990-2000 г. Изграждането на индустриални и търговски обекти и през двата периода преобладава в Португалия. Въпреки това през 2000-2006 г. техният размер намалява до 488 ха/год., при 1 171 ха/год. за периода 1990-2000 г. (вж. фиг. 6). Най-малък е дялът на индустриалните и търговските площи в България. Въпреки това обаче, през периода 2000-2006 г., размерът им значително се увеличава с 71 ха/год. в сравнение с 1990-2000 г. Обратен процес се наблюдава в Белгия, където през 2000-2006 г. тези земи намаляват с 725 ха/год. в сравнение с 1990-2000 г.



**Фиг. 6. Земя, отнета за изграждане на индустриални и търговски обекти (ха/год.).**

*Източник: EEA. National Statistics Form Land Cover Accounts (LEAC/CLC). 2006. LEAC Database (based on Corine Land Cover 2000-2006 changes, version 13, 02/2010), ETC/LUSI.*

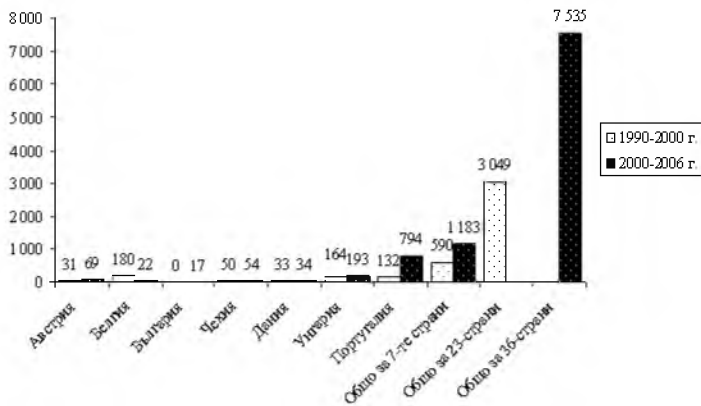
Земите, отнети за мини, кариери и нерегламентирани сметища през 2000-2006 г. са най-много в Унгария, като в сравнение с 1990-2000 г. размерът им се увеличава с 276 ха/год. (вж. фиг. 7). Най-малък е дялът им в Белгия, където през 2000-2006 г. се отчита намаление с 90 ха/год. В България размерът на тези площи през 2000-2006 г. бележи леко увеличаване с 38 ха/год. в сравнение с предходния период.



**Фиг.7. Земя, отнета за мини, кариери и нерегламентирани сметища (ха/год.).**

*Източник: EEA. National Statistics Form Land Cover Accounts (LEAC/CLC). 2006. LEAC Database (based on Corine Land Cover 2000-2006 changes, version 13, 02/2010), ETC/LUSI.*

Отнемането на земи за изграждане на транспортни мрежи и съоръжения е различно през двата периода. През 1990-2000 г. най-голям е размерът на тези площи в Белгия (30,51% от общо отнетите земи за транспортна инфраструктура в 7-те страни), където през 2000-2006 г. се наблюдава рязко намаляване с 158 ха/год. (1,86% от общо отнетите земи за транспортна инфраструктура) (вж. фиг.8). За 2000-2006 г. най-голям дял се пада на Португалия (67,12% от общо отнетите в 7-те страни земи за транспортна инфраструктура), като този дял се увеличава значително с 662 ха/год. в сравнение с предходния период. Увеличението на тези площи се свързва с изграждането на пътно-шосейна мрежа (783 ха/год.), пристанища (3 ха/год.) и летища (8 ха/год.)



**Фиг.8. Земя, отнета за транспортна инфраструктура (ха/год.).**

*Източник: EEA. National Statistics Form Land Cover Accounts (LEAC/CLC). 2006. LEAC Database (based on Corine Land Cover 2000-2006 changes, version 13, 02/2010), ETC/LUSI.*

Констатациите и изводите, които могат да се направят за използването на земята в Европа и в частност в разглежданите 7 европейски страни за периода 1990-2000 г. и 2000-2006 г са:

1. Увеличаването на урбанизираните територии като цяло е основно за сметка на земеделските земи. Интересът към отнемането на неурбанизирани територии (основно земеделски земи), характерен за всички изследвани страни, се обуславя от сравнително по-ниската цена на този вид земя, както и от нейното местоположение – извън градския център, което осигурява възможност на населението за осъществяване на функциите „обитаване” и „отдых” в една благоприятна природна среда.

2. Развитието на урбанизираните територии е резултат от икономическото развитие, нарастване на жилищните потребности, необходимостта от разширяване на мрежите и съоръженията на транспортната инфраструктура.

3. Основната причина за отнемането на неурбанизирани територии в Европа и в частност в разглежданите 7 страни е жилищното

строителство и площите, заети от строителни обекти в процес на изграждане.

4. През 2000-2006 г. във всички разглеждани страни се отчита значителен дял на строителните обекти в процес на изграждане, които в бъдещ период ще се отнесат към обектите на обитаването, обслужването, спорта, отдиха, индустриалните и търговските обекти.

5. Отнемането на неурбанизирани земи за индустриални и търговски обекти се обуславя от икономическото развитие в разглежданите страни и повишените изисквания към изграждането на модерни офис и търговски площи. Това е вследствие на липсата на големи площи урбанизирани територии в границите на населеното място.

6. Като цяло в изследваните страни през 2000-2006 г. се увеличава земята, отнета за изграждане на транспортната инфраструктура, което се дължи на застрояването в покрайнините на градовете, отдалечеността на работното място от жилището и необходимостта от разширяване и реконструкция на съществуващите мрежи на транспортната инфраструктура.

7. В Австрия, Дания и Португалия развитието на урбанизираните територии е свързано преди всичко с изграждането на съоръжения за спорт, с преобладаващ дял на игрищата за голф. В България и Чехия развитието на урбанизираните територии се свързва с явлението "urban sprawl" (разрастване на големите градове).

**CHANGES & TRENDS IN THE USE OF LAND IN THE URBAN  
TERRITORIES OF REPUBLIC OF BULGARIA AND IN OTHER  
EUROPEAN STATES (COMPARATIVE ANALYSIS)**

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

**Abstract:** This present report suggests a comparative analysis of the use of the land in the urban territories of Republic of Bulgaria and in other European states. Based on the indices used, there have been made some final ascertainments and conclusions.

**Keywords:** urban land, land for housing, services and recreation, industrial and commercial units.

# ОБЩ ПРЕГЛЕД НА АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРИТОРИАЛНИТЕ РЕФОРМИ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА НА РЕГИОНАЛИЗАЦИЯТА

*Д-р Филиз Арифова*

*Областна администрация – Варна*

**Ключови думи:** регионализация, административно-териториално устройство, местно самоуправление, регионално самоуправление.

През месец март миналата година беше създаден нов стратегически документ на Европейската комисия, а именно Стратегия „Европа 2020“. Това е стратегия за възстановяване от икономическата и финансова криза, и за превръщане на Европа в интелигентна, устойчива и приобщаваща икономика с високи нива на заетост, производителност и социално сближаване. Тя е програма за всички държави-членки на Европейския съюз, която отчита различните нужди, изходни позиции и национални особености, така че да може да насърчава растеж за всички. Политиката на „Европа 2020“ сочи, че целите и постиженията на държавите-членки трябва да бъдат определени и измерени в географското равнище, което дава възможност да се идентифицират и локализируют пропуските и напредъкът. Тоест, местата на пряко приложение ще бъдат общините, областите или регионите.<sup>1</sup>

Провежданата регионална политика в Република България е необходимо да се съобрази с поставените приоритети в „Европа 2020“, с което ще се постигнат относително равностойни условия на живот в отделните региони на страната. В това отношение регионализацията е инструментът, които ще доведе до намаляване на въл-

---

<sup>1</sup> Европа 2020 Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, Европейска комисия, Брюксел, 3.3.2010.



решнорегионалните различия и на тези, които РБ има спрямо страните от ЕС. Процесът на регионализация от своя страна налага преразпределение на компетенции, прехвърляне на функции от национално на регионално равнище, поява и развитие на нови институционални форми, съответстващи на новата роля на регионите във вземането на решения от национално и наднационално равнище. Това преосмисля баланса на правомощията между равнищата на управление в държавата, и определя административно-териториални промени. Тъй като именно в административно-териториалните единици се решават комплексните задачи на управление, в съчетание на местните с националните интереси и се обръща внимание на потребностите на населението по места от стопански, административен, културен и социален характер.

В тази връзка, целта на автора на настоящия доклад е да изследва административно-териториалните реформи в Република България чрез емпирични доказателства, с оглед търсенето на адекватен модел на административно-териториално устройство, които да доведат до по-добро функциониране на административно-териториалните единици.

Динамичното развитие на икономическите, социалните, културните и политически процеси и тяхното протичане на определена територия се отразява и върху развитието на административно-териториалното деление или районирането на националната територия за осъществяване на държавната власт при провеждането на местната, регионалната и националната политика.

### *Преглед на административно-териториалните реформи в РБ*

Славяните обитавали нашите земи са живеели във федерация от области със запазена индивидуалност и самостоятелност. Териториалната йерархия е била *задруга - селска община – жупа - област*. Славяните живеели в семейни съюзи или задруги. Няколко роднински семейства, които живеели в отделни селски поселища образували племе, а земята заета от племето се наричала жупа. Администарти-

вен център на жупата е бил градът-крепост. Всяка жупа се управлявала от един старейшина, избран от едно определено семейство. Общите дела на жупата се решавали в събрание от всички старейшини на семействата.

Римляните завладявайки земите на полуострова, създават свои административно-териториални единици наречени – *провинции*. Всяка провинция запазва градът-център.

С идването на византийското владичество провинциите се запазват в голяма степен, като се наричат – *теми*.

По време на прабългарите се формирали – *вътрешни области*, които съчетавали славянската форма на административно деление с териториалния обхват на римските и византийски провинции, като запазили тяхното автономно самоуправление.

При Хан Омуртаг се създават административно-териториални единици наречени – *комитати*.

През Второто българско царство след 1186 г. се формират *хори*, които се управляват от севасти.

Административно-териториалната йерархия на България преди Освобождението е била *община – кааза – санджак - вилает*. Тя е регламентирана с приет през 1867 г. Закон за вилаетите и Закон за генералната администрация на вилаетите от 1871 г. Вилаетът бил най-голямата административна единица, която се ръководила от валия, след него били санджаците управлявани от мютесариф, който назначавал началника на каазите – каймаканина. Основната административна единица общината, била селище с над 50 къщи.

След Освобождението, Княз Черкасски запазва административното и териториално устройство на страната *община – нахия – кааза - санджак*. Поради сравнително малката територия на страната вилаетите отпадат.<sup>2</sup>

След Берлинският договор подписан на 13 юли 1878 г., грани-

---

<sup>2</sup> Историческо развитие на административно-териториалното устройство на територията на Република България, МРРБ, С., 2006.

ците на Княжество България определени в договора обхващат площ от 63 хил. кв. км. На територията на Княжество България има 5 *губелнии* – Софийска, Варненска, Русенска, Търновска и Видинска и 33 *окръга*.

С приемането на Конституцията на Българското Княжество (1879-1947), известна като Търновска конституция територията на страната административно се дели на *окръжия* – *околии* - *общини*. На 10 май 1880 г. II Обикновено народно събрание приема Закон за административното разделение на Княжество България. С него се премахват губерниите и се закриват 10 от съществуващите дотогава 31 окръзи. Останалите 21 окръзи се преименуват на окръжия. Съществуващите в Княжество България 21 окръжия – София, Орхание (Ботевград), Трън, Кюстендил, Варна, Провадия, Шумен, Ески Джумая (Търговище), Разград, Силистра, Русе, Велико Търново, Свищов, Севлиево, Ловеч, Плевен, Враца, Оряхово, Берковица, Лом и Видин се разделят на 58 околии. Законът за административното разделение на Княжество България определя разнастепенно деление на окръжията – първостепенни, второстепенни и третостепенни окръжия, в зависимост от обхвата на щатовете на окръжията. Околиите от своя страна също се делят на първостепенни и второстепенни.

Източна Румелия е разделена на 6 департамента Татар Пазарджик, Пловдив, Стара Загора, Хасково, Сливен и Бургас, които се състоят от кантони.

С Указ на княз Александър Батенберг от 28 юли 1882 г., се утвърждава следващ Закон за административното деление на територията на Княжество България. В него окръжията стават 14 на брой (отпадат Орхание (Ботевград)), Трън, Провадия, Ески Джумая (Търговище), Ловеч, Оряхово, Берковица). Те от своя страна, се подразделят на 56 околии, които имат население от 25 до 50 хил. души. Както окръжията, така и околииите носят названието на своя административен център - град или село.

След Съединението на Княжество България с Източна Румелия на 06.09.1885 г., се извършва нова реформа. През 1886 г. съединена

България има територия от 96 хил. кв. км и население, което наброява над 3 милиона души. В административно отношение тя се разделя на 23 *окръжия* - София, Трън, Кюстендил, Пазарджик, Пловдив, Хасково, Стара Загора, Сливен, Бургас, Варна, Шумен, Разград, Силистра, Русе, Велико Търново, Свищов, Севлиево, Ловеч, Плевен, Враца, Оряхово, Лом и Видин и 84 *околии*. Обособени са 75 групи от *общини* и 7 независими общини.

През 1901 г. се извършва ново административно-териториално устройство, което било използвано 33 години. България е разделена на 12 *окръга* – София, Кюстендил, Пловдив, Стара Загора, Бургас, Варна, Шумен, Русе, Велико Търново, Плевен, Враца и Видин, *околии* и *общини*. Това административно-териториално устройство се запазва за сравнително един дълъг период, като частични промени в броя и обхвата на териториалните единици са предизвикани предимно от присъединяването или отделянето на територии от България поради военните събития, в които участва страната ни по това време.

През 1934 г. настъпва поредна реформа в административно-териториалното деление на страната, като на мястото на съществуващите окръзи се създават 7 *области*, а именно София, Пловдив, Стара Загора, Бургас, Шумен, Плевен и Враца.

През 1944 г. областите стават 9 с обособените нови области Русе и Горна Джумая (Ботевград), през 1946 г. наред с *областите*, се създават и 95 *околии*.

Конституцията на Народна Република България (1947-1971), известна като Димитровска конституция, определя, че територията на Народна Република България се дели на *общини* и *окръзи*. Органи на държавната власт и народното самоуправление в общините, районите в градовете и окръзите са общинските, районните и окръжните народни съвети, избрани от населението на съответната административно-териториална единица за срок от четири години. През 1949 г. се формират 14 окръга с центрове: София, Благоевград, Пловдив, Хасково, Стара Загора, Ямбол, Бургас, Варна, Шумен, Ру-

се, Горна Оряховица, Плевен, Враца и Видин и 101 околии, които впоследствие нарастват на 116.

През 1959 г. отпадат околиците, а броят на окръзите нараства на 30. Това са окръзите с центрове градовете: Видин, Враца, Михайловград, Ловеч, Плевен, Велико Търново, Габрово, Русе, Силистра, Разград, Търговище, Шумен, Варна, Толбухин, Бургас, Сливен, Ямбол, Стара Загора, Хасково, Кърджали, Пловдив, Пазарджик, Смолян, Софийски, Перник, Кюстендил, Благоевград плюс градовете с ранг на окръзи София, Пловдив и Варна. Броят на общините достига 979.

През 1964 г. с Указ 244 на Президиума на Народното събрание окръзите Пловдив-град и Варна-град са премахнати и до 1987 г. броят на окръзите се установява на 28 – София-град, София-окръг, Перник, Кюстендил, Благоевград, Пазарджик, Пловдив, Смолян, Кърджали, Хасково, Стара Загора, Сливен, Ямбол, Бургас, Варна, Толбухин, Шумен, Търговище, Разград, Силистра, Русе, Велико Търново, Габрово, Ловеч, Плевен, Враца, Михайлоград и Видин.

Конституция на Народна Република България (1971 - 1991), известна като Живковска конституция дели територията на Народна република България на *общини и окръзи*. Органи на държавната власт и на народното самоуправление в общините, районите и окръзите са общинските, районните и окръжните народни съвети.

През 1979 г. в обхвата на съществуващите 28 окръга се извършва административно-териториална реформа, засягаща второто равнище на териториално управление - общините. Въвеждат се "*селщините системи*" - качествено нови обекти на териториалното управление, които през 1979 г. са административно обособени в 291 общини вместо съществуващите до тогава 1389. През 1981 г. техният брой е 300.

С реформата осъществена през 1987 г. окръзите са закрити и на тяхно място са създадени 9 *области* с центрове в градовете: София-град, София-област, Пловдив, Хасково, Бургас, Варна, Разград, Ловеч и Михайловград. Извършено е и известно уедряване на общини-

те до 249, без 24-те в гр. София (с общините в гр. София общият им брой достига 273).<sup>3</sup>

Най-новата Конституция на Република България, която до днес определя административно-териториалната структура на страната, е в сила от 13.07.1991 г. гласи че, територията на Република България се дели на *общини и области*. Общината е определена като основна административно-териториална единица, в която се осъществява местното самоуправление, а областта като административно-териториална единица за провеждане на регионална политика, за осъществяване на държавно управление по места и за осигуряване на съответствие между националните и местните интереси. Управлението в областта се осъществява от областен управител, подпомаган от областна администрация.

Правните постановки на Конституцията се доразвиват и конкретизират в пакет устройствени закони. Законът за административно-териториалното устройство на Република България<sup>4</sup> е основният сред тях. Той урежда създаването на административно-териториални и териториални единици в РБ, както и извършването на административно-териториални промени. Основните принципи при административно-териториалното устройство на страната са съобразени с изискванията на Европейската харта за местно самоуправление (ЕХМС), ратифицирана от Народното събрание през 1995 г.

През 1998 г. Република България се разделя административно на 28 области - София столица, София, Перник, Кюстендил, Благоевград, Пазарджик, Пловдив, Смолян, Кърджали, Хасково, Стара Загора, Сливен, Ямбол, Бургас, Варна, Добрич, Шумен, Търговище, Разград, Силистра, Русе, Велико Търново, Габрово, Ловеч, Плевен, Враца, Монтана и Видин и 264 общини.

През 2000 г. страната ни приема Номенклатурата на териториалните единици на статистиката (NUTS), договорена с официално

---

<sup>3</sup> Анализ и оценка на ефективността и рационалността на извършените административно-териториални промени в България, ФРМС Консулт, С., 2010.

<sup>4</sup> ДВ, бр. 63/1995 г., посл. изм. ДВ, бр.9 от 28.01.2011 г.

споразумение между Евростат и Националния статистически институт. След пълноправното членство на РБ в ЕС регламентите на Европейската комисия стават част от законодателството на страната ни и по този начин NUTS класификацията е задължителна.<sup>5</sup> Тя се използва от 1988 г. от законодателството на Общността - за събиране, развитие и хармонизиране на регионалната статистика на Общността; за социално-икономически анализ на регионите; за рамкиране на регионалните политики на Общността. В тази връзка с в Закона за регионално развитие<sup>6</sup> в РБ се обособяват 6 района на ниво 2 - Северозападен район, включващ областите Видин, Враца, Ловеч, Монтана и Плевен; Северен централен район, включващ областите Велико Търново, Габрово, Разград, Русе и Силистра; Североизточен район, включващ областите Варна, Добрич, Търговище и Шумен; Югоизточен район, включващ областите Бургас, Сливен, Стара Загора и Ямбол; Югозападен район, включващ областите Благоевград, Кюстендил, Перник, Софийска и София; Южен централен район, включващ областите Кърджали, Пазарджик, Пловдив, Смолян и Хасково.

Представеният обобщен преглед на реформите в административно-териториалното устройство на страната ни дава възможност да проследим неговото развитие. Динамиката на социално-икономическото развитие се е отразила върху големината на териториалните единици, компетенциите, степента на самоуправление и начина на функциониране.

Съществува сходство между териториалния обхват, броя, начина на райониране, концентрацията на функции и дейности по окрупняване или увеличаване броя на административно-териториалните единици през годините. Досегашната административна практи-

---

<sup>5</sup> Regulation (EC) No 1059/2003 of the European Parliament and of the Council of 26 May 2003 on the establishment of a common classification of territorial units for statistics (NUTS) (Official Journal L 154, 21/06/2003)

<sup>6</sup> Закон за регионално развитие, обн. ДВ бр.50 от 30.05.2008г., посл. изм. ДВ бр.93 от 24.11.2009 г.

ка на страната и извършените административно-териториални промени показват, че за да се избегнат кардинални реформи, моделът се е преоткривал в годините на основата на културологичните и народностни детерминанти, като се мени от двустепенен към тристепенен, а в отделни периоди е бил едностепенен.

След въвеждане на административната реформа за децентрализация в РБ, отношенията между централната и местната власт все още се характеризират с противоречиви резултати. От една страна това води към синхронизация на процесите на децентрализация и деконцентрация и от друга обратно, до засилване на централизацията и по-силна намеса на държавата в местното самоуправление. Израз на проблема откриваме в:

- усложнената координация и взаимодействие между деконцентрираните териториални звена на централната изпълнителна власт с областните и общински администрации;
- затрудненото осъществяване на ефективни Общински планове на развитие и Стратегии за развитие на областите;
- некоординирани секторни политики на областно равнище при решаване на регионални проблеми, което рефлектира върху ефективността на секторните политики на всички равнища.

Всичко това се дължи на факта, че областните управители от една страна имат правомощия по координация на дейността на териториалните звена, от друга – осъществяват контрол по законосъобразността на актовете на кметовете и общинските съвети, като координират политиката за регионално развитие в областта, но нямат финансови правомощия, самостоятелен бюджет, собствени приходи и собственост, което води до неспособността им провеждане на ефективна регионална политика на областно ниво.

Следователно, държавните органите провеждащи регионална политика, следва да бъдат по-добре ангажирани в рамките на държавната регионална политика в определяне на приоритети. Важно е да се дадат реални компетенции на различните властови равнища, за



да могат решенията да бъдат вземани там, където следва да се прилагат. Процесите в тази посока е необходимо да се насочват към изключването на йерархичния подход. За да се постигне тази система на управление, са нужни някои оперативни промени, а именно:

Демократично избрано второ ниво на самоуправление в страната. В контекста на водене на вътрешна регионална политика, близка до гражданите и ориентирана към преодоляване на вътрешнорегионалните различия, най-добре биха съдействали настоящите райони на ниво 2. Така трите равнища няма да бъдат подчинени на държавата, ще са пълноправни институционални органи. Това предопределя в дългосрочен план балансирано регионално развитие.

На българската публична администрация е необходима политика на промяна, която изисква координирани усилия и сериозен ангажимент от всички страни на обществото: публичните органи, икономическите и социални партньори. Има разработени практики в Европа по отношение създаване на мрежи за сътрудничество между градове и региони. Механизмите това да се случи по приемлив за всички начин, с необходимата доза публичност и отчетен интерес, е като се работи заедно със заинтересованите страни в различните сектори - бизнес, профсъюзи, академични среди, НПО, организации на потребителите.

Осъзнатата нужда от позитивите на реформата – стратегическо планиране, изработване на политики, използване на модерни техники в публичното управление, сътрудничество и партньорство, диалог с местното население и обратна връзка, ще доведе до по-добро функциониране на държавното управление и по-добро функциониране на административно-териториалните единици.

Процесът, който способства реформата в управлението да се случи по един успешен и надежден начин е регионализацията. Тъй като нейното провеждане се свързва с: капацитет за спазване на европейските стандарти за водене на регионалната политика, преодоляване на проблемите в планирането и ефективна координация на всички равнища в процеса на планиране. Приетата Национална стра-

тегия за регионално развитие на Република България за периода 2005-2015 г. превръща регионализацията в един от приоритетите по европейския път на страната. Визията за социална пазарна икономика на Европа през 2020 ще послужи за отправна точка на публичната администрация към националното и териториално стратегическо планиране.

По-думите на Мерцедес Бресо, председател на Комитета на регионите, Стратегията Европа 2020 ще бъде по-ефективна, ако се позволи на местните и регионални власти да вземат активно участие не само в осъществяването, но също във формулирането на националните програми за реформа. Следователно успехът на новата стратегия ще зависи до голяма степен от способността на институциите на Европейския съюз, на държавите-членки и на регионите да обяснят ясно: защо реформите са необходими и дори неизбежни, ако искаме да запазим качеството си на живот и да защитим социалните си модели; къде желаят да се намират през 2020 г. Европа и държавите-членки; и какъв принос очакват от гражданите, предприятията и представляващите ги организации.

# **GENERAL REVIEW OF ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL REFORMS IN THE REPUBLIC OF BULGARIA IN THE CONTEXT OF REGIONALIZATION**

*Filiz Arifova, Ph.D.*  
*Varna District Administration*

**Abstract:** To solve the problems facing the Territorial Administration of the Republic of Bulgaria it is necessary to analyze the changes done so far in it. Need to change the administrative-territorial division is justified by the changing state of economic and social conditions in the country. The search for an adequate model of administrative-territorial structure in accordance with the process of regionalization formed my research interest.

**Keywords:** region, regionalization, administrative-territorial structure, local government, regional government.

# СЪЩНОСТ НА ПОСРЕДНИЧЕСКАТА ДЕЙНОСТ НА БРОКЕРА

*Елена Парова, Христо Цветков, Деница Георгиева  
Агенция за недвижими имоти „ЯВЛЕНА“*

**Ключови думи:** брокер на недвижими имоти, посредничество, клиент, имот, сделка.

## **1. Има ли нужда от посредничество при сделките с недвижими имоти?**

При извършване на сделки с недвижими имоти, откакто съществува този вид търговия, опити за спекулации, злоупотреби и търговски трикове винаги е имало. За да избегнат това, някои от хората, които искат да извършат сделка, се обръщат към услугите на фирми, специализирани в тази сфера. Други решават да реализират имотите си сами, без да използват съдействието на компания-посредник. Практиката показва, че се нуждаем от по-висока правна култура. Нерядко, едва след като са претърпели загуби, клиентите разбират колко скъпо им струва желанието да спестят средства от комисионно възнаграждение на посредника. За съжаление често е твърде късно и последиците са тежки.

## **Какво се печели и губи ли се нещо при работа с агенция?**

+ Печели се сигурност за юридическата обезпеченост на сделките.

+ Печели се време (понякога с месеци) и пари – спестяват се пари за скъпите реклами на имота в масмедиите, за водене на безброй телефонни разговори с потенциални клиенти, за провеждане на безсмислени огледи, както и допълнителни разнообразни разходи около предлагането на пазара и намирането на клиент. Всичко това е грижа на посредника;

+ Професионално и комплексно консултиране – утвърдените агенции за недвижими имоти разполагат с консултантски екипи, включващи юристи, финансисти и специалисти от сферата на недвижимите имоти и оценяването, които спомагат при вземането на информирани пазарни решения и успешно реализиране на всякакви проекти;

+ Възможност за постигане на оптимална цена на имота, съобразно моментното състояние на пазара и тенденциите в неговото развитие, както и в зависимост от интересите и възможностите на клиента. Агенциите за недвижими имоти са участниците на имотния пазар, които ежедневно участват в неговите процеси. Те са наясно с текущото предлагане и търсене на имоти, както и къде могат да се срещнат интересите на двете страни.

+ Успешните агенции за имоти разполагат с бази данни както от оферти, така и от потенциални купувачи/наематели и могат да реагират бързо, напасвайки търсенето и предлагането на своите клиенти. Когато професионалният посредник не може да намери подходящи за клиента си купувач/наемател оферти в своята база данни, той търси такива на целия пазар, обслужвайки по този начин интереса на своя клиент, а не на фирмата, в която работи.

+ Професионална оценка на конкретна оферта и имот /SWOT анализ на офертата/; очертаване на положителните и отрицателните страни на офертата; възможностите, които предоставя имотът и рисковете по предлагането му;

– Допълнителен разход под формата на комисионно възнаграждение на фирмата-посредник.

– Риск от подвеждане на клиента към работа с непрофесионален посредник, поради неинформираност или желание да се заплати по-ниска комисионна. За съжаление често по-малкият размер на посредническото възнаграждение се равнява на по-ниско ниво на обслужване, съответно – сигурност и професионализъм. Поради тази причина имиджът на професията „брокер недвижими имоти“ в България не е положителен.

В крайна сметка всеки клиент трябва да реши сам кое е по-изгодно за него: да заплати комисионна на Агенцията и да има спокойствие относно сигурността и чистотата на сделката или да разчита на случая без гаранции за успех, с реалната опасност да сгреша в избора, в договарянето и в най-лошия случай – да се окаже без имот и без капитал.

## **2. Необходими знания, умения, опит и практика при подготовка и извършване на сделки**

Практиката е най-добрият учител при извършването на сделки, но същевременно тя трябва да бъде подплатена с добра теоретична основа за процесите по нейното реализиране.

Брокерът на недвижими имоти според нас трябва да има съществени познания в следните области:

**Пазарът на недвижими имоти, на който работи:** търсене и предлагане в сектора и различните му подсегменти; състояние на инвестициите в недвижими имоти; икономическо и политическо, свързано със сектора на недвижимите имоти, положение; пари, кредити и банкови процеси, свързани със сектора.

**Маркетинг на недвижими имоти:** методи и техники за предлагане на различни видове имоти;

**Приблизителна оценка за пазарната стойност на имотите:** условия за оценяване и основи на методите за оценяване; различните цели на оценяването; разлика между цена и стойност.

**Сделки с недвижими имоти:** всички документи, необходими за покупко-продажбата на един имот; техническа последователност на сделката.

**Разходи по сключване на сделката:** данъци, местни и нотариални такси, комисионно възнаграждение на посредник, банкови такси и разходи по преводи, евентуално – погасяване на стари задължения/ тежести върху имота (ипотека, ВиК, електроенергия, топлофикация и др.).

**Разходи за поддържането на имота:** годишни данъци и такси,

видове застраховки; принципи и процес на финансиране на сделка с недвижим имот – законодателство, свързано с ипотечи, кредити и други финансови инструменти; видове ипотечи; администриране на процеса за учредяване и прекратяване на ипотека.

**Национално и европейско право, закони, нормативни актове и стандарти, свързани със сектора, в който работи брокерът:** градоустройство и реализация на инвестиционни проекти за недвижими имоти; принципи и нормативните актове в проектирането и строителството; агентство за недвижими имоти; защита на потребителите; мерки срещу изпирането на пари.

**Строителство и архитектура:** видове строителство и основни термини в строителството; нормативни актове в строителството, свързани с продажбата на недвижим имот; разчитане и ползване на архитектурни проекти и скици.

Брокерът на недвижими имоти трябва да поддържа и усъвършенства професионалната си компетентност чрез: редовно обновяване на познанията си в областта на законодателството; информация за новостите, които биха оказали влияние върху поверените му интереси; посещаване на специализирани курсове за обучение и др.

### **3. Рискове в посредническата дейност**

Като всеки вид сделка, тази с недвижими имоти също крие определени рискове.

Основните притеснения на страните в повечето случаи са около изправността на документите, собствеността, тежестите върху имота и плащането на цената на сделката. Професионалният посредник знае как да разчита документи, къде да направи необходимите справки и до кои специалисти да се допита в по-специфични случаи и заплетени казуси. Тук отново се сблъскваме с въпроса за това как да изберем правилния посредник и как да го различим от непрофесионалиста, за да сме сигурни, че интересите ни ще бъдат защитени (вж т. 5 и т. 7 от настоящата разработка).

Друг тип риск се крие в често срещаната практика юристи да

влизат в ролята на посредник при сделките с недвижими имоти. В този случай клиентите разчитат на тяхната правна подготовка и познаването на материята, свързана с недвижимите имоти. Те обаче не се замислят, че за успешното приключване на една сделка са необходими доста други качества и умения (познаване в дълбочина на пазара, възможност за определяне на оптимална цена, водене на преговори за сключване на сделка, гъвкавост при договаряне условията на сделката), комплекс от които може да предложи само агенцията-посредник, зад която стои цял екип от специалисти в различни области.

#### **4. Типизация на клиентите, ползващи и неползващи посреднически услуги**

##### **4.1. По сфери на пазара:**

4.1.1. Купувач, Продавач;

4.1.2. Наемател, Наемодател.

##### **4.2. По начина, по който ползват посреднически услуги и вземат решения за покупка, продажба или наемане:**

4.2.1. Институционални;

4.2.2. Неинституционални;

##### **4.3. Клиенти в зависимост от тяхното гражданство:**

4.3.1. Български граждани;

4.3.2. Чуждестранни граждани

##### **4.4. Клиенти – юридически лица:**

4.4.1. Държавни и общински институции;

4.4.2. Български и международни компании;

4.4.3. Банки, финансови и застрахователни дружества;

4.4.4. Приватизационни и инвестиционни фондове, АДСИЦ.



#### **4.5. Клиенти, според произхода на средствата им:**

4.5.1. Реализиращи сделка със собствени средства;

4.5.2. Реализиращи сделка със заемни средства;

4.5.3. Реализиращи сделка със средства, акумулирани от продажба на друг имот /свързани сделки/.

#### **5. Кой брокер е добър?**

Знаем, че имиджът на професията "брокер недвижими имоти" у нас не е достатъчно добър, за разлика от западните държави, където тя се приема за престижна. След спукването на имотния балон голяма част агенциите за недвижими имоти прекратиха своята дейност и много брокери съвсем обяснимо останаха без работа. Естествената селекция на пазара отся и тези, които се наричаха брокери, без да изпълват съдържанието на това понятие.

#### **Какви качества трябва да притежава добрият брокер?**

- Добрият брокер трябва да има аналитичен ум, гъвкавост, предприемчивост, креативност, да е комуникативен и коректен. Той трябва бързо да умее да извлича информация и да съдейства на клиентите при диференциране на техните нужди относно търсения или предлаган имот, както и да оценява и използва възможността на добрите лични взаимоотношения с клиентите за постигане на добри резултати в продажбите.

- трябва да спазва вътрешния ред и правилата на организация на фирмата, в която работи;

- трябва да умее да се адаптира към ситуацията на пазара;

- трябва да може да се справя с негативите на различни ситуации, които възникват в процеса на покупко-продажбата;

- трябва да има теоретична подготовка, свързана с изучаване на основните понятия и документи, необходими за продажбата на един имот;

- трябва да има базови познания по строителство и архитекту-

ра, за да може успешно да борави с архитектурните проекти на сградите;

- добрият брокер трябва постоянно да надгражда своите знания и умения;

- добрият брокер постоянно и пряко участва в процеса на покупко-продажба – той може да даде информация от първоизточника за предлаганите оферти на пазара, различните видове търсения от страна на купувачи/наематели и ценовите нива, на които се реализират сделките на пазара.

- добрият брокер преди всичко трябва да бъде добър психолог, да умее да слуша, чува и разбира клиентите си. Сделките с имоти са обвързани с много емоции, притеснения и колебания – някои хора правят само по една в живота си и искат да се чувстват уверени, че интересите им са защитени.

Всички действия на брокера трябва да са насочени изключително в интерес на клиентите, той винаги трябва да е коректен с тях, защото един доволен клиент ще доведе още двама или трима, а недоволният ще отблъсне поне десет.

## **6. Техническа последователност на сделка с недвижим имот**

**6.1. Сключване на посреднически договор** за покупка/продажба или наемане/отдаване на недвижим имот – писмено регламентиране на отношенията посредник-клиент. Проверка на документите на предлагания имот – собственост, тежести, пълномощни, необходимост от изваждане на допълнителни документи.

### **6.2. Регистрация на клиентите в базата данни на фирмата:**

- регистрация на имота за продажба или отдаване под наем, като същият се офертира на кандидат-купувач или наемател със заявено подобно търсене.

- регистрация на купувачи или наематели, като на същите се предлагат имоти, отговарящи на заявеното търсене от базата данни на агенцията, от офертите на други агенции, от целия пазар.

### **6.3. Осъществяване на огледи**

**6.4. Сключване на предварителен договор между страните,** съобразно договорените условия на сделката. Предварителният договор представлява съглашение между продавача и купувача. С него се поема задължението в бъдеще да бъде сключен окончателен договор (под формата на нотариален акт), с който да се прехвърли правото на собственост или да се учреди вещно право върху недвижимия имот.

**6.5. Проверка на имота, предмет на покупко-продажбата:** обстоен преглед на документите за собственост, извършване на необходимите справки по имота, изваждане на удостоверение за тежести.

**6.6. Одобрение за кредит** – при сделки с кредити е необходимо подаване на молба за одобрение на кредит /от купувача/ в съответната банка и събиране на изискуемите от нея документи.

**6.7. Нотариално оформяне на сделката:** изготвяне на проект за нотариален акт, който се съгласува със страните, юриста на агенцията, юриста на банката и нотариуса по сделката.

**6.8. Изповядване на сделката:** подписване на нотариален акт за покупко-продажба между страните пред нотариус.

**6.9. Вписване на сделката в съответната Служба по вписванията**

**6.10. Въвод във владение** – предаване на владението на новия собственик на имота.

## **7. Стандарт за качество на дейността**

### **7.1. Вътрешнофирмен**

Вътрешнофирменият профил на една фирма определя като цяло нейната дейност. Дейността на всяка агенция за недвижими имоти трябва да бъде съобразена с „Българския стандарт за услугите, предоставяни от брокерите на недвижими имоти“ /EN 15733/, официално приет за страната ни от юни 2010 г. и представляващ първият приет европейски консенсус при определяне изискванията за услу-

гите на брокерите на недвижими имоти.

Фирмите, приели политиката на БДС:

- сключват възлагателни договори със своите клиенти /купувач, продавач, наемател, наемодател/ – писмено регламентиране на отношенията посредник-клиент. Договорът гарантира и защитава интереса клиента, като точно определя задълженията на фирмата-посредник. Брокерите на недвижими имоти нямат право да предлагат на пазара имот на потенциален клиент, преди да имат подписан договор с него.

- изискват копие на нотариален акт на обекта за продажба при разписване на възлагателен (посреднически) договор – точност и коректност при представяне на офертата пред потенциалния купувач; проучване на собствеността в дълбочина;

- запознават клиента със самата процедура по покупко-продажба /наемане на имот, поясняват неговите права и задължения като страна по евентуална сделка;

- ежедневно следят и актуализират информацията на пазара и своевременно уведомяват своите клиенти относно обстоятелства, които могат да повлияят върху решението за сключване на сделка;

- разполагат с лични данни на клиента и гарантират тяхната конфиденциалност и ангажимента си да ги използват само и единствено във връзка със сделката;

- избягват конфликт на интереси и информират клиента си в случай, че имат личен интерес от реализирането на определена сделка;

- взимат „стоп капаро“ при преговори между страните, при което съхраняват средствата на клиентите отделно от своите собствени и гарантират изпълнението на договорките по предварителния договор.

## **7.2. Международен**

Един от международните стандарти за определяне качеството на предоставяната услуга – и широко разпространен в България – е

ISO и по-специално неговата разновидност 9001, визираща разработване и внедряване на системи за управление на качеството.

Стандартът ISO 9001:2008 представлява набор от изисквания за регламентиране на правила, които управляват дейността на организацията в аспекта качество. Целта е в обхвата на системата за управление на качеството да бъдат включени всички дейности, които гарантират съществуването на организацията и удовлетворението на нейните клиенти. Наличието на работеща система за управление на качеството осигурява единство в организацията по отношение на целите, усъвършенстване на съществуващите процеси, мотивация и отдаденост на всички служители и задълбочено познаване на изискванията на клиентите. Следването на изискванията на стандарта и внедряването на система за управление на качеството осигурява способността на организацията да предоставя продукт/ услуга с едно и също постоянно качество, в съответствие с изискванията на нейните клиенти и приложимите разпоредби на националното законодателство.

Основните осем принципи на качеството в ISO 9001:2008 са ориентирани към следните направления:

1. Ориентация към потребителя;
2. Лидерство на ръководителите;
3. Приобщаване на хората;
4. Създаване на бизнес процеси;
5. Системен подход към управлението;
6. Постоянно подобряване на дейността;
7. Вземане на решения, основаващи се на факти;
8. Взаимоизгодни отношения с доставчиците.

### **Заключение:**

Сделките с имоти са обвързани с много емоции, притеснения и рискове. Залогът при тях е голям и клиентите не могат да се справят сами в реализирането им. Затова е важно да се обръщат към утвърдени компании за недвижими имоти, на които

могат да разчитат за сигурността и чистотата на своята сделка. Необходимо е също така да се научат да различават професионалния от непрофесионалния посредник и добре да подбират на кого поверяват задачата да защитава интересите им в имотна сделка.

## THE ESSENCE OF BROKERAGE

*Elena Parova, Hristo Tsvetkov, Denitsa Georgieva*  
*„YAVLENA“ REAL ESTATE AGENCY*

**Abstract:** The report aims to study the need of an intermediary company in conducting property transactions and also the factors which make the service of a real estate agency professional and comprehensive.

**Keywords:** real estate consultant, brokerage, client, property, deal.

# НОВИ ПРАВИЛА ЗА ПЛАЩАНИЯ И НОВИ РИСКОВЕ ПРИ ПРЕХВЪРЛИТЕЛНИ СДЕЛКИ С ВЕЩНИ ПРАВА

*Адв. Бисерка Маринова*  
*Софийска адвокатска колегия*

**Ключови думи:** плащания, сделки, вещни права, рискове, възможности.

Настоящото изследване е провокирано от промените в режима на плащанията по сделките с вещни права, въведени със Закона за ограничаване на плащанията в брой /ЗОПБ/ и Закона за изменение и допълнение на Закона за нотариалната дейност /ЗИД на ЗННД/. Разгледани са правните последици от нарушение на изискванията и рисковете, които могат да се появят в отношенията между страните по сделките във връзка с разплащанията.

С измененията на ЗННД, в сила от 1 юли 2011г, се създава специален режим в приложение на новия ЗОПБ в сферата на сделките с недвижима собственост.

Долният праг на забраната за плащане в брой на сума равна или по-голяма от 15 000 лева, съответно левовата равностойност, ако уговорената валута е друга, определен в чл.3 от ЗОПБ, е намален в чл. 25, ал. 10 от ЗННД до размер от 10 000 лева. При сделките с вещни права всички суми, които са в размер над посочения, следва да се превеждат единствено по банков път - по специална сметка на нотариуса или по банкова сметка в избрана от страните банка. Забраната се отнася до всяко плащане, независимо дали то е цялата или само част от престацията по договор. Това не изключва при съгласие по същия ред да се извършват плащанията и под посочения размер.

Направените нормативни изменения са в изпълнение на даде-

ните препоръки от Европейската комисия за предприемане на законодателни мерки за предотвратяване възможностите за използване на сделките с недвижими имоти за целите на изпирането на пари, както и за противодействие на корупцията и имотните измами. Ангажиментите на България в тази насока имат своята основа в Конвенцията относно изпиране, издирване, изземване и конфискация на облагите от престъпление, в сила за България от 1.10.1993 г. С Договора за присъединяване на България и Румъния към ЕС, стана задължително и законодателството на Европейския съюз в тази област.<sup>1</sup>

Наред с това, законодателните промени целят да създадат повече прозрачност и гаранции за правата на участниците на пазара на недвижими имоти.

Наложително е да се разгледа доколко неспазването на забраната за плащания в брой би повлияло върху действителността на договорите, с които се учредяват, прехвърлят, изменят или прекратяват вещни права.

От хипотезите на нищожност на сделките, съдържащи се основно в Закона за задълженията и договорите /ЗЗД/, внимание с оглед настоящото изследване заслужава преди всичко нищожността поради противоречие със закона по смисъла на чл. 26, ал. 1/. Такива са случаите, когато е налице или незаконен предмет, или противоречие на основанието на сделката със закона<sup>2</sup>; когато е нарушена императивна правна норма, уреждаща начина на сключване или съдържанието на сделката. Правният въпрос е доколко всяко отклонение от нормираното поведение прави сделката нищожна, ако не е изрично обявено за такова. Възможно е да не са спазени само изиск-

---

<sup>1</sup> Директива на Европейския парламент и на Съвета 2005/60/ЕО от 26 октомври 2005 г. за предотвратяване използването на финансовата система за целите на изпирането на пари и финансирането на тероризъм и с Директива 2006/70/ЕО на Комисията от 1 август 2006 г. относно установяване на мерки за прилагане на Директива 2005/60/ЕО на Европейския парламент и на Съвета по отношение на определеното “видни политически лица”.

<sup>2</sup> Соломон Розанис, „Недействителност на сделките”, С., 2009, с. 9.



вания, които не се отнасят до задължителната форма /каквато е нотариалната по чл. 18 от ЗЗД например/ или други императивни разпоредби /като изискването за съгласие по чл. 66 от Закона за собствеността или техническите норми в Закона за устройство на територията, както и определения минималния размер на имотите при делба – чл. 72 от Закона за наследството/.

Известно е, че „нарушаването на норма на административното, финансовото и др. правни отрасли също може да доведе до пълна или частична нищожност на сделката”<sup>3</sup>.

Има основания да се приеме, че ако страните по сделка с имот са уговорили плащане в противоречие с разпоредбата на чл. 3 от ЗОПБ или с чл. 25, ал. /10/ от ЗННД, спрямо тази клауза ще се приложи чл. 26, ал. 4 от ЗЗД. Тази нищожността на част от договореното няма да се отрази на действителността на сделката като цяло.

Подобна хипотеза е разгледана в Писмо изх. № 24-00-36 от 23.01.2003г на МФ относно условията за задължителното ползване на „ДДС-сметка” на Главна данъчна дирекция към Министерството на финансите. Правилно в него е изразено становището, че нищожна ще е само уговорката за плащане не по установения ред, но не и самата сделка.

Възможно е страните да се стремят да преодолеят ограниченията за плащания в брой чрез други позволени правни средства – например да сключат няколко сделки с предмет прехвърляне на идеални части от вещното право, при което стойността на всяка от тях да е под определения праг от 10 000 лева. Дори да се докаже съзнанието и общата цел на страните на сделката за преследвания резултат, според мен сделките няма да са нищожни поради заобикаляне на закона по смисъла на чл.26, ал. 2 от ЗЗД. Аргумент за това е обстоятелството, че в случая няма да се използва позволена сделка за реализиране на непозволена. На практика биха се сключили няколко продажби на идеални части от вещно право, които сделки дори да са сключени

---

<sup>3</sup> Мария Павлова, „Гражданско право -обща част”, С., 2002, с. 529.

непосредствено една след друга, не са недопустими.

Налага се изводът, че нарушението на забраната за плащания в брой само по себе си не прави сключената прехвърлителна възмездна сделка с вещни права нищожна. При нарушение на режима за плащане обаче, в чл. 5 от ЗОПБ са предвидени сериозни санкции – глоба в размер от 25% за физическо лице или имуществена санкция от 50% за юридическо лице, определена върху общия размер на плащането в брой /при повторно нарушение санкциите са удвоени/.

Следва да се отбележи, че тази отговорност може да се кумулира с административните санкции, предвидени по други нормативни актове,<sup>4</sup> както и с наказателна отговорност.<sup>5</sup>

Друг съществен момент относно режима на плащанията при сделки с вещни права е да се сравнят нормативно допустимите начини на плащане от гледна точка на интересите на купувача и на продавача.

Трябва да се подчертае, че е изцяло в сферата на свободата на договаряне определянето на това коя от страните трябва да изпълни задължението си първа и има ли риск от насрещно неизпълнение.

Необходимо е да се отчита, че при решаване на този важен

---

<sup>4</sup> Когато чрез плащане в брой ще цели неплащането на данък върху получения доход от продавача- физическо лице или едноличен търговец и той не го декларира, установяването на това обстоятелство ще ангажира отговорността му по ЗДФЛ. Засиленото внимание на законодателя към този въпрос е изразено в новите разпоредби на чл. 80а, в сила от 01.01.2011г, който предвижда глоба при недеklarиран облагаем доход глоба в размер на 10 % от недеklarираните суми, като при повторни случаи глобата достига 15%. Посоченият текст става особено актуален с оглед въведеното с алинея 9 на чл. 25 от ЗННД при последното изменение на закона задължение в самия нотариален акт да се декларира от страните, че посочената сума е действително уговорената цена между страните.

В ЗКПО /чл. 261 – чл. 262/ се предвиждат имуществени санкции за неизпълнение на задължението за деклариране на приходи в размери от 500 до 6000 лева за всяко нарушение. При нарушение на правилата при издаване на първични счетоводни документи за получените суми чл. 182 от ЗДДС, към който чл. 265 от ЗКПК препраща, при определени случаи санкцията може да достигне в определени случаи до 25 %.

<sup>5</sup> Деклариране на неверни данни чрез посочване на цена, по-малка от действителната с цел неплащане на данъци, представлява престъпление по чл. 313, ал. 2 от Наказателния кодекс; укриването на доходи и получаване на доходи от незаконна дейност е предмет на изпирането на пари - престъпление по чл. 253 – чл. 253б от Наказателния кодекс/.

практически въпрос: дали първо да се платят парите или първо да се подпише нотариалния акт, договарянето между страните е повлияно от състоянието на пазара на недвижими имоти. Когато на него имат превес продавачите - каквато е моментната конюнктура, това определя по-силната позиция на купувачите при преговорите. Но този принцип не е абсолютен и при силен интерес на инвеститора към конкретен имот или постигнати други благоприятни условия по сделката /най-вече размера на продажната цена/, купувачът би могъл да извърши плащането дори изцяло преди подписване на нотариалния акт.

От това коя страна ще престира първа, зависи как ще се разпределят някои рискове при сделката.

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.

От друга страна, за продавача, който е подписал договора за продажба на имота, но не е получил изцяло цената, също има определени рискове.<sup>6</sup> 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, което

---

<sup>6</sup> В случая не се разглежда хипотезата на чл. 168, т. 1 от ЗЗД

често се извършваше в брой.<sup>7</sup>

И при сега действащия режим страните уговарят как да стане плащането, без каквито и да било допълнителни изисквания, освен тези за плащане по банков път, съответно – чрез сметка на нотариуса, на сумите над 10 000 лева. Страните сами могат да решат дали това плащане на стане: 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/.

Интересите на купувача ще бъдат в най-голяма степен защитени, ако се уговори, че цената/неплатената част от нея ще бъде преведена не по сметката на продавача, а или по сметка на нотариуса, или по т.н. „ескроу-сметка”<sup>8</sup> в банка.

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

---

<sup>7</sup> За да избегнат обявяването на основанието на плащането по банков път, когато посочената в нотариалния акт цена е по-ниска, страните прибягват до следния механизъм: разкриват се сметки на купувача и на продавача в една и съща банка, след подписване на нотариалния акт купувачът получава предварително планираната за теглене в брой дължима сума като цена или остатък от нея, след което продавачът я внася от свое име по банковата си сметка. Подобни схеми обаче, работят все по-трудно, с оглед необходимостта не само от доказване на личен доход, когато като произход на парите се посочва „спестявания”, но и в резултат на задължението по новата т. 5 на ал. /1/ на чл. 50 от ЗОДФЛ, в сила от 01.01.2010г, която предвижда деклариране на дадените и получени в заем суми, при това за петгодишен предходен период.

<sup>8</sup> “Ескроу - сметка” е разплащателна сметка, открита при банка, със специално предназначение, определено като такова от страните по договора и непроотиворечащо на приложимия закон, с режим на използване, посочен в договора и допълнителните споразумения и приложения към него;

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/.

Новото в режима на депозиране на суми по сделките при нотариус /създаденият чл. 25а от ЗННД/ е, че специалната сметка, в която се държат парите на страните по сделките, вече не може да бъде предмет на принудително изпълнение за задължения на нотариуса. Това допълнително разширява гаранциите за интересите на страните по нотариално изповядваните сделки, независимо от заслужено високия авторитет, която има фигурата на нотариуса в обществото ни.

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 ескроу-сметка по договор с банка:

- 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.

Вероятно някои от страните по сделки с имоти биха избрали начина на плащане по банков път най-вече от гледна точка на разходите, свързани с него. Докато тарифите на банките за разкриване, водене и закриване на сметки са публични, в тарифата към ЗННД няма определена цена на услугата съхранение на пари, независимо дали се използва формата на договор за влог или ненаименуван договор, сходен на ескроу-сметка. Това налага договаряне на финансовите условия в писменото споразумение с нотариуса: ще получава ли той възнаграждение за това, ще заплаща ли някакви такси, които да покриват разходите по банковото обслужване, ще се дължат ли

лихви на вносителя.

Най-важният момент, свързан с плащанията по сделките, е уговорянето на условията по освобождаване на внесената от купувача 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.<sup>9</sup>

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

Няма нито нормативна, нито каквато и да е правна логика нотариусът или служителите на банката, когато сметката е разкрита там, да имат правомощията да преценят какви са причините за неизпълнението и на тази основа – да нареждат превеждане на сумите по сметката на изправната /според тях/ страна. Разумно би било депозираната сума да бъде върната на вносителя, а отношенията между

---

<sup>9</sup> 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/

страните по предварителния договор да се уреждат след това. Подобна ще е хипотезата, когато изобщо не е имало предварителен договор, а цената по проектираната сделка е била авансово внесена от купувача по сметка на нотариуса или в ескроу-сметка.

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 /право на строеж, надстрояване, пристрояване; право на сервитут; вещно право на ползване/.

Проблем може да се породи на първо място при вписани актове, от които става видно, че продавачът не може да прехвърли на купувача собствеността. Проявление на правило на римското право, че никой не може да даде това, което няма, е чл. 113 от Закона за собствеността. Той прокламира непротивопоставимост на последващите вписвания спрямо предходния преобретател /„първият по време е пръв по права”/. Възможно е удостоверението за тежести да покаже пречки вещните права да бъдат прехвърлени в обема, предмет на договора между страните. Причините за това могат да бъдат различни – вписани отчуждителни сделки, учредени ограничени вещни права /на строеж, на ползване или сервитути/, нашата правна система е възприела настъпването на вещноправния ефект, който настъпва още при сключването на договора за продажба.<sup>10</sup> 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

---

<sup>10</sup> В този смисъл: Любен Василев, „Българско вещно право”, С., 2001, с. 408

деня, когато е съставен нотариалния акт<sup>11</sup>. Трябва да се има предвид, че продажбата на чужд имот не е нищожна, а подлежи на разваляне по съдебен ред<sup>12</sup>. 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 изповядване на сделката, но регистрирани в Агенцията за вписванията преди прехвърлителната сделка. Пазарната практика само би спечелила, ако купувачът и продавачът договаряха в отношенията си такива аналогични предпазни клаузи като тези, с които банките-кредитори по ипотечни кредити, защитават правата си.

Реално в момента липсва възможност да се гарантира, че изповяданата в същия ден нотариална сделка ще бъде вписана в Агенцията по вписванията преди други документи – нотариални актове, с които се прехвърля същия имот или такива, с които върху него се учредяват вещни тежести; възбрани или искиви молби. Реално се изпълнява единствено задължението по чл. 25, ал. 5 от ЗННД – актът да се представи за вписване в службата по вписванията. При това положение не е възможно да се избегне чрез каквито и да е удостоверения или компютърни справки рискът от появата на последващи

---

<sup>11</sup> 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.

<sup>12</sup> 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/.



вписвания след подписване на нотариалния акт до неговото отразяване в имотния регистър.

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.

Оптималният вариант би бил, ако сумата се освобождава въз основа на писмено споразумение между купувача и продавача, изготвено след изповядване на сделката, но много често позицията им ще изключва подписването му.

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

Добре е да се припомни, че е допустимо страните по продажбата да уговорят по-късен момент за получаване на цената от продавача /т.н. „продажба с отложено плащане“/. На тази плоскост обаче не биха могли да се решат разгледаните проблеми, свързани с освобождаване на депозираната сума, тъй като купувачът е задължен към определена дата на извърши плащането и това не е обвързано с липсата на тежести върху имота или предхождащи вписвания, които пречат на транслативния ефект на договора, а касаят изпълнението на задължения по вече сключена сделка.

Интерес представлява също доколко могат да бъдат използвани т.н. „сделки под условие“ за решаване на възможните проблеми по освобождаване на депозираната цена. Въпросът е доколко такова условие, гарантиращо интересите на купувача, би могло да бъде установяването на липса на транслативни действия или тежести след подписване на нотариалния акт за продажба и преди неговото вписване. Според мен условието, в зависимост от което сделката ще породви правно действие, следва да се отнася до настъпването на нов юридически факт, с който по волята на страните се свързва правния резултат от сделката. Такава ще бъде например хипотезата на договор за покупко-продажба под условие, че собствеността ще премине в патримониума на купувача в един по - късен момент, което изисква при сключване на сделката продавачът да е собственик. Ако се установи, че към момента на вписването на нотариалния акт друго лице е собственик, липсва условие, договорено между страните, а правните последици са нормативно определени. Сключената сделка, въпреки невъзможността да прехвърли собствеността, не е нищожна, а подлежи на разваляне до момента, в който това не бъде напра-

вено по съдебен ред, няма как да се търси от купувача регрес на цената под предлог, че не се е осъществило договореното условие, от което да зависи правния ефект на договора. Връщането на депозираната цена на купувача ще бъде възможно единствено, ако има включена изрична клауза в този смисъл в тристранното споразумение с нотариуса или в договора с банка за ескроу-сметката.

Трябва да се държи сметка също така, че гражданският оборот изисква задълженията на страните по сключените договори да бъдат изпълнявани своевременно, а не отлагани във времето. Не съществува правна възможност при изповядване на нотариалната сделка да бъдат проучени изчерпателно на всички възможни права или обстоятелства, които могат да доведат до нищожност, унищожаемост или относително недействителност на сделката. Не би трябвало продавачът да бъде лишен от получаване на престацията за неопределено време. Именно за хипотезите, в които правата на купувача са накърнени, е предвиден правният институт на евикцията /чл. 191-чл. 192 от ЗЗД/.

В заключение, новият режим на плащания по сделки с вещни права не би трябвало да се разглежда като непреодолима бариера срещу плащанията в брой. Страните и при съществуващата правна уредба могат да продължат тази практика, ако не осъзнаят, че рисковете са многократно по-големи при плащания в брой, при които се обявява по-ниска от действителната цена.

Ако се извърши плащане в брой за разликата между декларираната и действителната цена и продавачът издаде за това разписка, тази разлика се явява платена без правно основание сума, дори да е била посочена в предварителния договор. Продавачът би могъл след сделката да потърси връщането ѝ, съдебната практика е категорична: купувачът не може да оспори посочената от него цена в нотариалния акт, след като го е подписал /аргумент от чл. 179, ал. 1 от ГПК/. Няма сериозни доводи да се приеме, че щом като и двете страни реално са осъществили престъпление чрез декларирането на неверни данни, това изключва вероятността една от тях в бъдещ момент да твър-

ди нещо различно.

Не са оправдани очакванията на много инвеститори, че ще защитят интересите си за пълния размер на цената, ако включат клауза за неустойка с размер – разликата между действителната и декларираната цена по сделката. Има богата съдебна практика по чл. 92, ал. 2 от ЗЗД за намаляване на размера на неустойката, уговорена между физически лица по нетърговски сделки, когато тя не отговаря на действително понесените вреди от неизпълнението. Правната норма на чл. 9 от ЗЗД, даваща свобода на договарянето, има като ограничител критерият по чл. 26, ал. 1 от ЗЗД - обявяване на нищожност на клаузата за определяне размера на неустойката поради накърняване на добрите нрави. С оглед разпоредбата на чл. 288 ТЗ, следва да се приложат общите правила за недействителност на договорите, установени в чл. 26 и сл. ЗЗД и по отношение на сделките, сключвани между търговци.<sup>13</sup> По този начин се дерогира правилото на чл. 309 от Търговския закон, според което е неоспорим уговорения размер на неустойката по търговски сделки.

С оглед на горното, от голяма полза би било участниците на пазара на недвижима собственост да осъзнаят действителните си и дългосрочни интереси, както и отговорността, която поемат при нарушаване на установените правила при вече демонстрираното намерение на държавните и правни институции да следят за спазването им.

Разгледаните по-горе въпроси далеч не изчерпват възможните проблеми в отношенията между страните, свързани с трансакцията на правото на собственост и на цената по сделката. Яснотата в условията по разплащанията обаче, със сигурност може да намали споровете между тях, а в много случаи – да ограничи и рисковете.

---

<sup>13</sup> „Касае се до неморално висок размер на неустойката и поради това, договарянето ѝ е в противоречие с добрите нрави, с които в обществен интерес е ограничена договорната автономия чл. 9 ЗЗД.“ - Решение № 50 от 23.06.2005 г. на БАС по т. д. № 51/2005 г., ТС

## **NEW RULES AND NEW RISKS CONNECTED WITH REAL ESTATE TRANSACTIONS**

*Attorney At Law Biserka Marinova*  
*Member Sofia Bar*

**Abstract:** This study is prompted by the changes in the mode of payments for real estate transactions, in force by the implementation of the Act to limit cash payments and the amendment of the Notary and Notary Activities Act. Legal consequences of a breach of the requirements and risks that may arise in relations between parties are discussed.

**Keywords:** Settlement, transactions, property, risks.

## ФАКТОРИ, ВЛИЯЕЩИ НА ПАЗАРА НА ЖИЛИЩНИ ИМОТИ ЗА ПЕРИОДА 2005/2010 Г.

*Гл. ас. Николинка Игнатова*

*Университет за национално и световно стопанство – София*

**Ключови думи:** жилищни имоти, пазар, фактори, цени.

В условията на международна икономическа криза от съществено значение е състоянието и факторите, влияещи на пазара на жилищни имоти в РБългария.

На пазара на жилищни имоти е налице абсолютно и относително нарастване на средните им продажни цени и на наемите им за подпериода 2005/2008 г. и тяхното намаление за подпериода 2008/10г., дължащи се на настъпилите изменения при основните финансови и макроикономически фактори.

Брутният външен дълг като финансов фактор за анализирания период от време нараства абсолютно с 21411,4 млн.евро и относително със 138%. Краткосрочният външен дълг нараства от 24,5% на 31% в структурата му, а дългосрочният дълг намалява от 75,5% на 69% за анализирания период от време. Причините за преструктурирането на брутният външен дълг се дължат на изпреварващия темп на нарастване на краткосрочния външен дълг (193%), спрямо тези на дългосрочния (117,5%) и на брутният външен дълг (138%).

Частният негарантиран външен дълг увеличава относителния си дял в структурата на брутният външен дълг от 64% на 88,6%, а публичният и публичногарантираният външен дълг намалява относителния си дял в структурата му от 36% на 11,4%.

Отношението на брутен външен дълг и БВП като един от дълговите индикатори показва, че за анализирания период от време се увеличава от 66,7 лв. на 97 лв. брутният външен дълг падащ се на 100 лв. БВП. Краткосрочният външен дълг, падащ се на 100 лв. БВП

нараства от 16,9 лв. на 31,9 лв., което се дължи на по-бързия темп на нарастване на краткосрочния външен дълг спрямо този на БВП.

През първия подпериод държавните приходи надвишават държавните разходи и е налице държавен излишък, който нараства абсолютно с 340,3 млн.лв. и относително с 42%. През втория подпериод е налице държавен дефицит, който е за сметка на получените заеми: от държавното централно управление в размер на 1711 млн.лв. и от социалноосигурителните фондове в размер на 807 млн.лв.

Брутният вътрешен продукт (БВП) нараства абсолютно с 24990 млн.лв. и относително с 54.94% през анализирания период от време. Базисните индекси на БВП (100%, 114%, 132%, 152%, 150%, 155%) формират тенденция на нарастване за подпериода 2005/08 г. и намаляване за подпериода 2008/09 г. Аналогична е тенденцията на верижните индекси на БВП за изследвания период от време (100%, 114%, 116%, 115%, 99%, 103%). Верижните индекси на потребителските цени (100%; 107,3%; 108,4%; 112,3%; 102,8%; 102,4%) формират тенденция на нарастване до 2008 г., след което намаляват. Темповете на нарастване на БВП до 2008 г. са изпреварващи спрямо тези на индекса на потребителските цени, което предопределя фактическо му нарастване. През 2009 г. е налице темп на намаление на БВП с 1% и темп на увеличение на индекса на потребителските цени с 2,8%, в резултат на което е налице фактическото му намаляване. Формират се два подпериода 2005/08г. и 2008/10 г., определящи посоката и тенденциите на изменение на въздействащите фактори на пазара на жилищни имоти. Първият подпериод се характеризира с нарастване, а вторият подпериод с намаляване на приходите от произведените и реализираните стоки и услуги поотделно от всички сектори на икономиката. Приходите от строителството като съставна част от БВП предопределят неговото нарастване абсолютно със 3027 млн.лв. при относително им увеличаване със 125% и нарастват от 5,2% на 7,8% в структурата му през първия подпериод. През втория подпериод намаляват абсолютно с 888 млн.лв. при относителното

им понижаване с 16,5% и намалява относителния им дял в структурата на БВП на 6,4%. Аналогично е въздействието на приходите от операции с недвижими имоти върву размера на БВП, които предопределят неговото нарастване абсолютно със 1888 млн.лв. при относително им увеличение с 48,5% и представляват 8,2% в структурата му. Първият подпериод предшества и съответства на влизането на България в ЕС и очакванията на инвеститорите е повишаване на равнищата на цените на жилищните имоти след присъединяването ни, в резултат на което нарастват преките чуждестранни инвестиции абсолютно с 13053709,9 хил.евро и относително със 177%. В тяхната структурата нараства относителният дял на инвестициите в строителство от 1% на 6% и този на операциите с недвижими имоти от 12% на 19%. Вторият подпериод съвпада с настъпването на международната икономическа криза, в резултат на което чуждестранните преки инвестиции намаляват относително с 92%, в т.ч. относително намаляват със 71% тези в строителството и с 99% в операциите с недвижими имоти.

БВП на човек от населението нараства абсолютно с 3485 лв. и относително с 59% през анализирания период от време. Причините за нарастването на този показател се дължат на по-бързите темпове на нарастване на размера на БВП спрямо темповете на намаляване на броя на населението (5%). Наличието на темп на намаление на броя на населението се дължи на отрицателния естествен прираст на населението (-4,6) и на външната миграция на населението (24190). По-бързият темп на нарастване на смъртността на населението (14,6%) спрямо този на нарастване на раждаемостта на населението (10%) предопределя отрицателния естествен прираст. Налице е нарастване на отрицателния механичен прираст (-24190), който се дължи на по-бързия темп на нарастване на населението, което се е изселело от страната спрямо този на заселелото се в страната ни население. В структурата на населението 63% е относителният дял на това в трудоспособна възраст. Заетите лица нарастват относително с 12,7% през първия подпериод, след което намаляват относително



но с 10%. Относителният дял на заетите в строителството нараства от 5% на 8,7% и този на заетите с операции с недвижими имоти намалява на 0,3%. Коефициентът на икономическа активност на населението нараства от 62,1% на 66,5%, а този на заетост на населението нараства от 44,7% на 46,7%. Коефициентът на безработица намалява през първия подпериод от 10% на 6% , след което нараства на 10% Причините за това се дължат на изпреварващите темпове на изменение на работната сила спрямо тези на безработните през първия подпериод на изследването. Първият подпериод се характеризира с увеличаване абсолютно и относително на приходите от предприятията от всички сектори на икономиката, с увеличаване на броя на предприятията абсолютно с 45226 и относително с 14% като относителния дял на тези в строителството е 7% и 6% са предприятията, извършващи операции с недвижими имоти; увеличава се броят на работната сила и на заетите лица и намалява броят на безработните абсолютно с 134500 и относително с 41%. През вторият подпериод са налице забавени темпове на изменение на работната сила спрямо тези на безработните. Той се характеризира с намаляване на приходите от предприятията от всички сектори на икономиката, с намаляване на броя на предприятията и на заетите и наетите лица, в резултат на което броят на безработните се увеличава абсолютно с 148300 и относително с 74%.

БВП на един зает е показател, отразяващ обществената производителност на труда, който за анализирания период от време нараства абсолютно с 7089 лв. и относително с 54%, което се дължи на по-бързия темп на нарастване на БВП спрямо този на нарастване на заетите лица (0.3%) както и на настъпилите качествени изменения в структурата на заетите лица. С най-голям относителен дял 40% са заетите със средно образование с придобита професионална квалификация, а заетите лица с висше образование представляват 27%. Коефициента на заетост нараства с повишаването на степента на образование. Най-висок е при заетите лица с висше образование – 70,1%, следван от този при лицата със средно образование, които са

придобили професионална квалификация – 63,6%. Производителността на труда в строителството за изследвания период от време в нараства абсолютно с 6589 лв. и относително с 46,5%, а тази от операции с недвижими имоти нараства абсолютно с 7340 лв. и относително с 13%. Причината за нейното нарастване се дължи на по-бързите темпове на увеличаване на реализираните приходи в тези сектори спрямо тези на нарастване на застите лица от тези дейности.

Общият доход средно на лице нараства абсолютно с 1233 лв. и относително с 51% за изследвания период от време, като най-голям относителен дял в структурата му заема работната заплата (51%), следван от средната пенсия (30,9%). Причините за нарастването на РЗ се дължи на нарастването на обществената производителност на труда и на нарастването на индекса на потребителските цени.

В структурата на разходите средно на лице от домакинство 14,3% са тези разходи за жилища, вода, електроенергия и горива за битови нужди, които нарастват през анализирания период абсолютно със 176 лв. и относителното с 59%.

Основният лихвен процент (2,04%; 2,69%; 3,93%; 5,12%; 2,40%; 0,20%) за изследвания подпериод 2005/08 г. нараства, след което намалява. Лихвеният процент по жилищните кредити (BGN) на домакинствата (9,5%; 10,4%; 8,33%; 9,09%; 10,09%; 9,09%) нараства през 2006 г. и през 2009 г. спрямо предходните години. Аналогично е изменението на лихвените проценти на жилищните кредити в щатски долари и в евро на домакинствата. Всяко повишаване (намаляване) на лихвените нива на жилищните кредити предопределя увеличаване (намаляване) на разходите на домакинствата и ограничава (разширява) възможността им за покупка на жилище.

Размера на жилищните кредити отпуснати на домакинствата нараства абсолютно с 1645 млн.лв. и относително с 914 пъти през първия подпериод от време, след което намалява абсолютно с 1346,1 млн.лв. и относително с 82%. Увеличаването на размера и на темпа на жилищните кредити през 2005/08 г. рефлектира върху приходите от операции с недвижими имоти и се предопределя от една страна

от повишената потребност на домакинствата за покупка на жилища, която се дължи на: увеличени брой на сключените бракове в страната ни, повишаване на коефициента на заетост на работната сила, увеличаване на доходите и покупателната способност на населението; а от друга страна на увеличаване на въведените в експлоатация жилищни сгради.

Жилищата, предназначени за постоянно или временно обитаване от едно или повече домакинства за анализирания период от време нарастват абсолютно с 88 000 бр. и относително с 2,3%. Увеличава се абсолютно с 6887000 кв.м. и относително с 3% полезната им площ като жилищната площ нараства абсолютно с 4 327 000 кв.м. и относително с 2,8%. В структурата на жилищата най-голям относителен дял заемат двустайните жилища – 33,4%, следвани от тристайните (32%), четиристайни и повече стаи представляват 22,9% и най-малък 11,7% е този на едностайните жилища. Относителният дял на жилищата построени в градовете е 63%, а този в селата е 37%. Потребителското търсене на пазара на жилищни имоти по отношение на тяхното местонахождение, вида на строителството, броя на стаите предопределя поведението на инвеститорите и на строителите.

Жилищните сгради за анализирания период от време нарастват в РБългария абсолютно с 7000 бр. и относително с 0,3%. В структурата им най-голям относителен дял 74% заемат масивните сгради. Сградите построени от камък, дърво, сурови тухли представляват 21%, а стоманобетонните жилищни сгради представляват само 5% от тях. Относителният дял на жилищните сгради построени в градовете е 36%, а на тези в селата е 64%.

Издадените разрешителни за строеж на нови жилищни сгради намаляват абсолютно с 6280 бр. и относително с 57%. Намаляват и жилищата в тях абсолютно с 51 353 бр. и относително с 57% като разгънатата им застроена площ намалява абсолютно с 6 255 000 кв.м. и относително със 79%. Причините за това се дължат на наличието на изпреварващо предлагане спрямо търсенето на пазара на

жилищни имоти, увеличаване на броя на безработните и на коефициента на безработица, намаляване на размера на чуждестранните преки инвестиции и тези на жилищните кредити и др.

Въведените в експлоатация жилища през първия подпериод от време нарастват абсолютно с 9999 бр. и относително с 82%, след което намаляват с 6281 бр. и относително с 29%. Увеличава се полезната и жилищната площ на въведените в експлоатация жилища през първия подпериод, след което намаляват. Относителният дял на въведените в експлоатация жилища в градовете и селата съответно е 91% и 9%.

За количественото изразяване влиянието на факторите на пазара на жилищни имоти върху продажбите е приложен иконометричен анализ. За оценката на параметрите на множествения линеен регресионен модел както и за определяне на стандартната им грешка е приложен методът на най-малките квадрати.

Зависимата променлива в първия регресионния модел представя броят на продадените недвижими имоти като за целта са използвани 24 на брой данни за периода от първото тримесечие на 2005 г. до четвъртото на 2010 г. включително.

Независимите променливи, включени в модела са: свободният член на модела, жилищните кредити на домакинствата изразени в млн.лв.; паричният доход на домакинствата изразен в лв. Стойностите на оценените регресионни коефициенти показват, че при увеличаване с 1 млн.лв. на отпуснатите жилищните кредити на домакинствата се увеличава броят на продадените недвижими имоти с 38. При увеличаване с 1лв. на доходите на човек от домакинствата нараства броят на продадените недвижими имоти с 68. Стандартната грешка на оценката е добра. Резултатите от Т-теста показват, че включените в модела независими променливи са статистически значими.

Коефициентът на детерминация показва, че 82% от изменението на продажбите на недвижими имоти се дължат на настъпилите изменения на включените в модела независими променливи.

Приложен е иконометричен анализ за количественото изразяване на влиянието на факторите на пазара на жилищни имоти върху средното равнище на цената.

Зависимата променлива в регресионния модел представлява цената на кв.м. жилищна площ на двустайни апартаменти в центъра на гр. София като за целта са използвани 48 на брой месечни данни за периода от 1 януари 2007 г. до 31 декември на 2010 г. включително.

Независимите променливи, включени в модела са: свободният член на модела, лихвените нива на жилищните кредити на домакинствата; цената на кв.м. жилищна площ на едностайните и тази на тристайните апартаменти.

Стандартната грешка на оценката е добра.

Резултатите от Т-теста показват, че включените в модела независими променливи са статистически значими.

Коефициентът на детерминация показва, че 95,5% от изменението на зависимата променлива се дължат на включените в модела независими променливи.

Увеличаването с 1 на лихвените нива на жилищните кредити предопределят с 37 евро увеличаване на цената на кв.м. на двустайните апартаменти. Увеличаването с 1 евро на цената на кв.м. жилищна площ на едностайните и на тристайните апартаменти увеличават цената на кв.м. на двустайните апартаменти съответно с 0,56 и 0,36 евро.

Използваните данни в изследването са от статистическия годишник, от имотния регистър и от БНБ.

**FACTORS, INFLUENCING THE REAL ESTATE MARKET  
FOR THE PERIOD 2005/10**

*Chief Assist. Prof Nikolinka Ignatova  
University of National and World Economy – Sofia*

**Abstract:** The study covers key macroeconomic, demographic and financial indicators affecting the real estate market for the period 2005/2010. Applied are a comparative analysis, statistical research methods and econometric analysis.

**Keywords:** real estate, market, factors, prices.

# АНАЛИЗ НА СЪСТОЯНИЕТО НА ИНВЕСТИЦИИТЕ В НЕДВИЖИМИ ИМОТИ ЗА БАЛНЕОЛОГИЯ И СПА ТУРИЗЪМ В БЪЛГАРИЯ

*Ас. Стелина Спасова*  
*Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** инвестиции в недвижими имоти, СПА туризъм, балнеология, възвращаемост на инвестициите.

## **Въведение**

България предлага едни от най-благоприятните възможности за инвестиране. Цените на имотите в страната са ниски, в сравнение с останалите европейски страни. Голямо предимство на страната ни е огромния туристически потенциал, който притежава.

“Бялото злато на България”. Така експертите наричат лечебните минерални извори осеяли цялата територия на страната – над 600 естествени извора и над 370 сондажни, някои от които по състав се равняват с водите на най-известните световни балнеолечебни и калолечебни курорти. Инвеститорите, които залагат на тях, влагат милиони евро в изграждането на СПА и балнеохотели. И това не е случайно. Здравният и СПА туризъм в света печелят все повече почитатели и са с потенциал за целогодишна заетост.

Балнеологията е златен отрасъл за България, защото разчита на големи нейни редки природни богатства - минералните води. Минералните води на България са нейния нефт. Независимо от посоченото, този потенциал на страната ни не се използва пълноценно.

С оглед на посоченото, интерес за теорията и практиката представлява изследване на състоянието на инвестициите в недвижими имоти за балнеология и СПА туризъм.

*Целта на автора на доклада е да направи анализ на динамиката на инвестициите в имоти за балнеология и СПА туризъм у нас и в*

чужбина, и на тази основа да предложи насоки за тяхното нарастване, както и развитие на туризма в тази сфера.

### **1. Сравнителен анализ на динамиката на инвестициите за балнеология и СПА туризъм у нас и в чужбина**

Проучванията в световен мащаб показват, че туризмът допринася 10% от глобалния брутен продукт и създава близо 240 млн. работни места. В продължение на години индустрията изживява бърз растеж и последната година не прави изключение. Международните пътувания са достигнали близо 900 милиона броя и туристите харчат все повече<sup>1</sup>. Според експертите числата ще се увеличават и през тази година въпреки влошаването на икономическите условия. Предизвикателствата идват от слабия долар, по-високите цени на горивата и ефектите на глобалното затопляне върху зимния туризъм.

Британският ежедневник "Дейли мирър" поставя България преди австралийския Сидни и бразилския Рио де Жанейро по популярност сред туристите на Острова. Българските плажове получават най-висока оценка от британските туристи по 10 критерия, включително климат, качество и цена на храната, сигурност, хотелиерски услуги, туристически атракции. Страната ни е изпреварила Тунис, Турция и Египет в общото класиране<sup>2</sup>.

България има ресурс за развитие на целогодишен туризъм - от дих и възстановяване в морските курорти на 376-километровата брегова ивица, културен и исторически туризъм, еко-туризъм, винен, приключенски и спортен туризъм, СПА и балнеолечебен, голф и ски туризъм, както и конгресен и други видове туризъм.

СПА и уелнес индустрията в света се развива с бързи темпове и привлича високо платежоспособни клиенти през цялата година. В България, над 50 са вече уелнес и СПА центровете, повечето изклю-

---

<sup>1</sup> Данните са от официалният сайт на НСИ – [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)

<sup>2</sup> Вж. по подробно: Сп. „Хоремаг“ бр. 70 от м. август 2010 г.



чително луксозни - с три, четири или пет звезди<sup>3</sup>. Оформят се вече цели курорти, като морските Албена, Ривиера, Русалка, Слънчев ден, планинските Девин и Шипково, полския Чифлик. Планира се разработване на стратегия за развитие на сектора до 2012 г. по пазари – Европа, Америка, Азия. Учредена е и Национална асоциация по СПА туризъм (НАСТ), чийто предмет на дейност е съдействие за опазване и ефективно използване на българските ресурси от минерални води, климат, човешки ресурси.

Едва преди няколко години хотелиерите започват да изграждат или разширяват СПА центрове на базите си. Проектите са свързани с превръщането на минералните бани, почивните бази и станции в модерни и луксозни СПА комплекси и вилни селища. Повечето от съществуващите бази са остарели и с някои изключения почти никой не се опитва да привлече чуждестранни туристи с ресурса на минералните води. За това си има и ред причини:

- никой не познава България в тази светлина в чужбина и търсенето е основно от български туристи;
- дълго време инвестициите са се задържали на ниско ниво, заради което базата е в лошо състояние;
- достъпът до много курорти е затруднен заради лошата инфраструктура.

През последните десет години хотелската инфраструктура отбелязва едни от най-високите темпове на растеж в Европа. Хотелският капацитет в Европа нараства годишно с 3-4%, докато в България през последните 6 години средногодишният темп на растеж е три пъти по-висок - 12%. На международния туристически пазар обаче общата конкурентноспособност на българския туризъм се определя като средна. България заема 54-та позиция от 124 държави в световната класация по туристическа атрактивност. Българският бизнес и държава получават два пъти по-ниски валутни приходи от една туристическа единица (един турист, една заета стая) (вж.табл.1)

---

<sup>3</sup> По данни на Националната асоциация по СПА туризъм – [www.bulgariantravel.org](http://www.bulgariantravel.org)

главно поради сравнително ниските ценови равнища на хотелите по Черноморието. Прогнозите са за нарастване на тези приходи в периода до 2013г.

**Таблица 1**

**Текущи и прогнозни приходи от легловата база**

<b>Приходи</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Брутни приходи в млрд. евро</b>	2.4	3.0	3.8	4.8	5.2	5.5	6.0
<b>Нетни приходи в млрд. евро</b>	1061.9	2000	3000	4.2	4.5	5.0	5.5
<b>Среден приход от един туристоден в евро</b>	43	55	60	65	70	75	90

*Източник: [www.indeximoti.bg](http://www.indeximoti.bg)*

Въпреки посочените факти, че СПА и балнеотуризмът са с целогодишна заетост и могат да увеличат приходите от туризъм, все още най-голям относителен дял от легловата база в нашата страна е разположена по Черноморието – 56.8% (вж.табл.2). Базата в балнеолечебните комплекси и селища у нас е едва 4.6 %.

**Таблица 2**

**Разпределение на легловата база**

<b>Местоположение на легловата база</b>	<b>Дял в проценти</b>
Черноморие	56.8
Планински комплекси	9.8
<b>Балнеолечебни комплекси и селища</b>	<b>4.6</b>
Градски хотели във вътрешността на страната	28.8

*Източник: [www.indeximoti.bg](http://www.indeximoti.bg)*

Според проучвания на специалисти в областта, в света се регистрирани близо 72 000 СПА центъра. СПА туризмът постепенно се подмладява по отношение на основните си клиенти. Това са вече

и хората от т.нар. младежка и средна възрастова група, защото средностатистическият днешен турист вече е информиран за здравословният начин на живот и на работа. Затова според световноизвестната маркетинголожка Петра Видман успех могат да имат днес от занимаващите се със СПА услугите тези, които са се базирали в компонентите на съвременната СПА индустрия като: медицина, природата, култура, козметика, спорт, фитнес, здравословно хранене.

Трябва да се изтъкне, че бъдещето на здравният туризъм<sup>4</sup> се благоприятства от съществуващата международна програма на Световната здравна организация (СЗО) „Цели на хилядолетието”, в която профилактиката на заболяемостта е посочена като приоритетна задача. Освен това като продукт на два общественно-икономически сектора – туризъм и здравеопазване здравният туризъм отговаря и на изискванията на Отавската харта на СЗО/1946г./ за основна стратегия на практическото здравеопазване и хората сами да контролират и подобряват своето здраве.

Страната разполага с огромно по разнообразие минерални води (почти всички известни в света видове минерални води се срещат у нас) - с едни от най-големите в света минерални водни запаси, със силен дебит на водите и редки лечебни качества, които нямат в повечето случаи аналог в Европа. И не на последно място - тук са едни от най-горещите извори на Европа. Българските минерални извори извираат от голяма дълбочина, температурата на някои от тях доближава +100<sup>0</sup> С (Велинградските извори).

Няма страна в Европа, която да притежава такива природни богатства като България и да не ги развива, богатства, които да носят доходи на своя народ. И то във времето, когато здравният туризъм в Европа е туризъм номер едно на застаряващото население на континента достигащо вече повече от половината му жители.

Независимо от посоченото, този потенциал на страната ни не се

---

<sup>4</sup> Здравният туризъм се дели на два вида: уелнес (към него спада и СПА туризма) и медицински (балнеолечебен) туризъм

използва пълноценно. За разлика например от Финландия – страната с най-добре развита балнеология и здравен туризъм в Европа. Студената с тежък северен климат страна, притежаваща огромни количества прясна (не минерална) вода в стотиците си езера изгради съвременна балнеология. Сега Финландия разполага със стотици балнеолечебни хотели и бази с богато технологично оборудване, в които развива успешно международен туризъм и всяка година печели от него 10 милиарда евро. За последните 17 години Финландия увеличи десетократно своя БВП, в който балнеологията и балнеолечебния туризъм имат съществен относителен дял.

Около 130 хил. чужденци са ползвали различни СПА процедури в морските и зимните ни курорти през изминалата година. В Западна Европа един на всеки 12 души ползва СПА процедури, докато в България това съотношение е един човек на всеки 250. През последните три години са построени 75 СПА хотела с категория 4 и 5 звезди, 15 вилни селища със СПА центрове и др. Според изчисленията на Националната асоциация по СПА туризъм това генерира около 100 млн. евро инвестиции. Продуктът СПА и уелнес вече заема една сериозна ниша в туризма и в България може да се говори за наличието на СПА индустрия. Този вид туризъм е и високодоходен сегмент, не само защото осигурява целогодишна заетост на хотелите, а и защото е насочен към платежоспособни посетители.

СПА и балнеоложкият туризъм се представят с 6.6 % в общото развитие на туристическия бранш в страната. Около 5% от общите приходи от туризма в България се формират от СПА индустрията. В момента в Европа има около 5000 СПА комплекса, а приходите от този тип туризъм са около 5 млрд. евро. Експертите предричат бум в този сектор през следващото десетилетие.

Инвестициите при някои проекти могат да се измерват в милиони евро, макар че това зависи и от площта на обекта, и от вида му (балнео-, СПА или уелнес център), видовете услуги, които предлага, и съответното оборудване. Обектите, които предлагат и лечебни процедури, могат дори да потърсят реализация чрез програми на ев-

ропейските здравноосигурителни институции. А комбинирането на балнеотуризма с други видове като екологичния, климатичния, а още повече морския, зимния или голф туризма дава още по-разнообразни възможности.

Възможностите за развитие на специализирани проекти в този сегмент са най-общо в две посоки в зависимост от целите на туристите. Балнеологията е ориентирана към терапията, профилактиката и предпазването от заболявания, докато целта на СПА и уелнес услугите е осигуряването на възможности за почивка от стреса и напрежението. В първия случай се лекуват пациенти, във втория - почиват туристи. При уелнес услугите към СПА съоръженията и процедурите се добавят и здравословно хранене и спорт. За балнеологията е задължително и наличието на природен ресурс - минерална вода или кал например. Центровете по балнеология трябва да отговарят на определени стандарти за големина, оборудване и специалисти и се контролират от Министерството на здравеопазването. Само за сравнение трябва да се посочи, че един СПА център може да се изгради за около 150-200 хил. евро, а инвестирането в балнеология е минимум 800 хил. евро. При това средствата, вложени в СПА туризма, се възвръщат средно за около 5 години<sup>5</sup>, докато във втория случай става дума за много по-дълъг период от време.

По отношение на инвестициите в тези проекти, според компания за СПА оборудване<sup>6</sup>, за оборудването на малък СПА център са необходими към 150 хил. евро, докато при големите разходите могат да стигнат и 600 хил. евро. Както се вижда, средствата за голям СПА център са значително по-високи и това може да се обясни с характерни негови специфики. Обикновени големите СПА комплекси включват и балнеослужби, които изискват наличие на хай-тек апаратури (например т.нар. тангентор, който струва около 30 хил. лева) и специфични масажни кабинети. Като цяло, за да се изгради един

---

<sup>5</sup> При нормални икономически условия

<sup>6</sup> "Термариум България" ЕООД – фирма, специализирана в дизайна и производството на СПА центрове

СПА център от среден клас, са необходими от 1 – 2 млн. евро.

В настоящите икономически условия някои проекти може и да са изоставяни, но други се радват на голям инвеститорски интерес. Тази особеност се вижда и от скорошен анализ, според който СПА центрове, обявени за продажба, рядко се задържат на пазара в сравнение с други бизнес имоти и техните продавачи рядко са склонни да правят отстъпки.

Резултатите на СПА хотелите са добри въпреки кризата. Световната криза нанесе по-малък удар върху балнео и СПА туризма, в сравнение с летния и зимния туризъм. Резултатите на хотелите, в които се предоставят СПА, уелнес и балнеоуслуги, варират от спадове до 25%, до минимални ръстове, дори и по време на криза. За да минимализират негативните данни, от бранша предлагат ценови отстъпки при по-продължителен престой. Практикува се даването на една нощувка бонус или на безплатна процедура.

Само за няколко години СПА индустрията в България направи гигантска крачка напред. Едва ли има друг подотрасъл, който да се развива с толкова бурни темпове и който да е насочен към диверсифициране на продукта, удължаване на сезона и привличане на платежоспособни туристи.

Анализът на състоянието на инвестициите в недвижими имоти за балнеология и СПА туризъм дава възможност да очертаем следните важни моменти:

- СПА и балнеотуризма се развиват и привличат все повече платежоспособни клиенти
- инвестирането в такива проекти изисква значителни средства, но също така осигурява и добра възвращаемост
- въпреки кризата посещенията в СПА хотелите са се увеличили с около 7%

България е на второ място в света по ресурс на минерални води. През последните пет години инвестициите в СПА туризъм надхвърлят осем милиарда лева. За пример може да бъде даден Хисаря, къ-

дето в последно време отварят врати нови хотели.

Славата на Хисаря като града на минералните извори се носи от дълги години. Популярен още в миналото с многобройните балнео-центрове и санаториуми, днес градът е сред най-предпочитаните СПА дестинации в страната. С отварянето на нови хотели и реновирането на старите комплекси, СПА курортът е пример за това как, въпреки кризата, инвестициите в сектора не секват. Доказателство е наскоро възстановеният луксозен СПА хотел в Хисаря. Според бизнеса, капиталовложенията по време на криза са голямо предизвикателство, което обаче съживява икономиката.

Страната ни е една от най-атрактивните СПА дестинации, категорични са представителите на туристическия бранш. Непрекъснатият ръст на туристи в курортите Хисаря, Велинград и Сандански показва, че СПА туризма в България набира все по-широка популярност.

Вложенията в СПА туризма са важни не само за утвърждаването на България като целогодишна СПА дестинация. Те носят изключителни позитиви и за общините, тъй като курортни градове, като Хисаря, се развиват именно благодарение на туризма. Отварянето на хотели води след себе си и повече приходи в общинската хазна. Бизнесът, туристическият бранш и местната власт са единодушни, че СПА туризмът е бъдещето на България и затова е нужно да се положат съвместни усилия за разгръщането на този потенциал.

## **2. Перспективи пред инвестициите в балнеология и СПА туризма в България**

Нашата страна е вече в ЕС и сега през XXI век тя трябва да успее да пренасочи тенденциите на бъдещото развитие на туризма като възприеме сериозна, глобална и рационална политика, като насока в тази политика може да бъде усъвършенстване и на сегмента здравен туризъм. А Европа в своята социална политика, трябва да бъде убедена в качествата и възможностите на туристическият продукт на нашия здравен туризъм.

В Европа са познати два основни модела – италиански и немски. Италианският изисква СПА хотелите да разполагат със собствена база, а немският модел предполага селище и един голям СПА център, обслужващ повечето хотели.

В България са възможни и двата. Нашият потребител не е планежоспособен. Това означава, че ако обществените бани и балнеолечебници се възстановяват, те ще се използват от масовия потребител, който нощува на квартири. Само че и за това се иска политика на държавата.

Все пак да не забравяме, че балнео и СПА туризмът е скъп продукт, а вложената инвестиция се възвръща много бавно. Решението е в национална стратегия за развитие на този туризъм и инвестиция в обучение на персонал.

Авторът смята, че държавата трябва да обърне внимание на това огромно национално богатство и да създаде единна стратегия. Турция вече има “Стратегия 20 и 20”, която цели изграждането на съвременна огромна балнеолечебна база. Те имат амбицията да са първи в Европа и разполагат с голям ресурс. Опасността нашето Министерство да се изправи пред ситуацията, когато много специалисти по физикална рехабилитация се изтеглят към Турция, е реална. Държавата своевременно трябва да застане много активно зад това направление.

Авторът защитава виждането, че въпреки настоящите влошени икономически условия, перспективите пред инвестициите в недвижими имоти в областта на СПА туризма са в посока към тяхното нарастване. В подкрепа на това твърдението могат да се посочат следните аргументи:

Първо, увеличаване на инвестициите в областта на балнео и СПА туризма откриваме в усилията на държавата за развитие на този вид туризъм – голяма част от минералните извори да бъдат дадени за стопанисване на общините. Следващото звено, което се нуждае от инвестиции, е инфраструктурата и националната реклама, която да популяризира СПА туризма. В момента едва 6 % от ресурсите на



минерални води у нас се използват. Хотелите, които в момента се строят, са в категорията 4\*\*\*\* и 5\*\*\*\*\*, което означава, че в момента услугата е предназначена за сравнително платежоспособни клиенти и по-скоро е част от програмите за профилактика, отколкото за лечение.

Второ, за финансиране на нови инвестиции в балнеотуризма могат да бъдат използвани здравните каси. Балнеохотелите не би трябвало да работят на загуба, защото в европейската практика здравните каси покриват 100% лечението на редица инвалидизиращи заболявания. Законодателството ни вече дава възможност на осигурените лица да ползват финансови облекчения при лечение в т.нар. специализирани болници за рехабилитация. Престоят на един човек, който има направление от личния си лекар, възлиза на около 50-60 лв. за 10-дневно лечение. Останалите близо 200-250 лв. се покриват от Националния осигурителен институт. Освен това 40% от приходите на балнеохотелите идват от свободен прием, а останалите 60% се осигуряват по линия на НОИ за профилактика и рехабилитация на осигурени лица. НОИ плаща изцяло средствата за основните медицински услуги, нощувките по цени, определени в договорите между НОИ и дружествата, и частична помощ за ежедневното хранене. Осигуреното лице може да се възползва от своето право веднъж годишно. Продължителността на престоя в балнеохотела е минимум 10 и не повече от 15 дни.

Трето, нарастване на инвестициите откриваме в търсенето на възможности за законов регламент, разходите на европейците от Западна Европа за рехабилитация в България да се признават като разход от здравни каси на съответните страни.

Четвърто, популяризиране на СПА туризма. Вижданията на автора са, че основна пречка пред развитието на СПА туризма е липсата на единна стратегия за популяризиране му, както и недостатъчна национална реклама на страната ни и произтичащият от това имидж на България на евтина дестинация. Други пречки, които стоят пред отрасъла като цяло, са липсата на кадри с конкретна профе-

сионална насоченост и опит<sup>7</sup>, и ограничавашата нормативна уредба.

Направеното изследване дава основание да се посочат следните изводи:

1. В европейски план СПА и уелнес туризмът показват нарастване на относителния си дял в туризма, въпреки кризата – още едно доказателство, че това е бизнес с огромен потенциал.

2. Проектите, свързани с балнеология, СПА и уелнес услуги определено са едни от най-ефективните в сектора на недвижимите имоти у нас.

3. Развитието на този иначе печеливш отрасъл изисква съществени инвестиции - за изграждане на необходимата инфраструктура, както и за самите съоръжения.

4. Според различните прогнози броят туристи в сектора ще нарасне с 50 до 75% до 2012 г.

5. Към момента СПА и уелнес услугите у нас се използват от над 150 хил. души годишно, и то при условие че едва 6% от наличните минерални извори са каптирани и използвани за целите на балнеологията или СПА туризма.

Настоящият доклад не изчерпва проблема за перспективите пред инвестициите в недвижими имоти за балнеология и СПА туризъм в България. То само посочва интереса към изследването им, очертава основни тенденции и дава основание да се направи основният извод, че те ще продължат да нарастват.

### **Използвана литература:**

1. Дъбева, Т., Ракаджийска, Св., Нешков, М., Въведение в туризма. Унив. изд. ИУ-Варна, 2007.

2. Сборник доклади от научна конференция посветена на 45 годишнината от създаването на специалност „Туризмът”. Унив. изд.

---

<sup>7</sup> С цел преодоляване на необходимостта от квалифицирани кадри, в Лесотехническият университет се откриват паралелки за специалисти по СПА туризъм. Две групи от по 30 души изучават по магистърски програми спецификата на този туризъм и ще бъдат сред първите висококвалифицирани кадри, получили образованието си у нас

ИУ-Варна, 2010

3. Станкова, М., Алтернативен туризъм, Благоевград, Унив. изд. „Неофит Рилски”, 2006

4. Национална стратегия за устойчиво развитие на туризма в България 2009 - 2013 година

5. Сп. „Хоремаг” бр. 70 от м. август 2010 г.

6. В-к „Пари” бр.116 от 23.10.2009 г.

7. [www.banispa.com](http://www.banispa.com) – сайт за СПА туризма

8. [www.indeximoti.bg](http://www.indeximoti.bg) – сайт на сп. „Индекс имоти”

9. [www.spanovini.bg](http://www.spanovini.bg) – сайт с информация за СПА туризма в България

10. [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg) – официален сайт на НСИ

11. [www.bnr.bg](http://www.bnr.bg) – сайт на БНР

12. [www.focus-news.net](http://www.focus-news.net) – сайт на Агенция „Фокус”

## ANALYSIS OF INVESTMENT OF REAL ESTATE FOR BALNEOLOGY AND SPA TOURISM IN BULGARIA

*Assist. Prof. Stelina Spasova*  
*University of Economics – Varna*

**Abstract:** The report presents the prospects of real estate investments in the field of balneology and spa tourism. There are indicated positive sides of real estate investments in the Bulgarian health resorts. There are shows trends in the field of balneology and spa tourism in other European countries.

**Keywords:** real estate investments, spa tourism, balneology, investments with positive earning capacity.

**РОЛЯТА НА НЕДВИЖИМАТА СОБСТВЕНОСТ  
(ГАРИ И СПИРКИ) ЗА ПОВИШАВАНЕ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ЖЕЛЕЗОПЪТНИЯ  
ПЪТНИЧЕСКИ ТРАНСПОРТ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ -  
ПРИМЕР ЖП ЛИНИЯ СОФИЯ-КЮСТЕНДИЛ**

*Докт. Людмил Иванов*

*Университет за национално и световно стопанство – София*

**Ключови думи:** инфраструктура, гари, спирки, конкурентоспособност, железопътен транспорт.

Гарите и спирките по жп линията София – Кюстендил, както и на редица други жп линии на България, не са в добро състояние. Тяхното състояние е свързано с решаването на редица проблеми, които създават съответно и редица трудности в експлоатацията им. Проблемите са концентрирани в сградите и в пространствата около тях. Средствата, които се отпускат не са достатъчни за качествено и трайно повишаване на стандарта за експлоатиране на сградите.

За да се даде ясна картина за състоянието на гарите и спирките по жп линията, те трябва да се характеризират по няколко показателя: достъп на хора с увреждания до чакални и перони на гарите, санитарни възли, чакални, издаване на билети, наличие на течаша вода за пиене, както и състояние на около гарови пространства- площи и перони, начин на преминаване на жп коловози- подлези и пътеки, климатизирани зали, външен вид на приемните здания, магазини и павилиони за закупуване на вестници и храна, информационни табла за пристигащи и заминаващи влакове и връзка с автогари. Всичко това влияе съществено на комфорта и безопасността при пътуването на пътници. В доклада разглеждам три направления от фактори за влияние върху комфорта на пътуване: първо- сгради, състоянието им и възможността за безопасно функциониране; второ- открити гаро-

ви пространства и трето- ниво на обслужване на клиенти по цялото протежение на линията София- Кюстендил.

### **Сгради/ Открити гарови пространства/ Обслужване на клиенти**

Спирките и гарите по направлението София – Кюстендил са следните:

Гари – СОФИЯ, ЗАХАРНА ФАБРИКА, ГОРНА БАНЯ, ВЛАДАЯ, ДРАГИЧЕВО, ПЕРНИК РАЗПРЕДЕЛИТЕЛНА, ПЕРНИК, БАТАНОВЦИ, РАДОМИР, ЗЕМЕН, РАЖДАВИЦА, КЮСТЕНДИЛ.

Спирки – ДАСКАЛОВО, МЕТАЛ-СП, КРАКРА, ЧАКРИНИ, КОПАНИЦА, ПРИБОЙ, АЛ.ДИМИТРОВ, ДЕБЕЛИ ЛАК, ЕГЪЛНИЦА, КАЛИЩА, ЖАБЛЯНО, СКАКАВИЦА, ШИШКОВЦИ, КОПИЛОВЦИ.

#### **А. Сгради**

В проучването ми съм използвал слаби скали за анализ. Определям външния вид на сгради, санитарни възли и чакални в три категории, като „добър”, „среден” и „лош”, на база общото им състояние по жп линия София – Кюстендил.

Определям за добро състоянието на осем от основните сгради. Те са ремонтирани през последните години и имат приемлив външен вид. В седем от гарите и спирките се наблюдава разруха. Не се охраняват и са разграбени. На останалите единадесет постройки не е извършван наскоро ремонт, но функционират нормално.

Състоянието на чакалните е най-разнообразно. Десет от тях са в добро състояние, тъй като им е извършван ремонт и са добре поддържани, четири- са в лошо, а три- са затворени, поради липса на пътници. На три от спирките няма чакални. В едно от помещенията на Централна гара София има топла чакалня. Тя чувствително повишава комфорта през зимата на чакащите пътници. Освен на Централна гара София парно има и в гарите- Захарна фабрика и Перник. Останалите спирки и гари не се отопляват през зимния сезон, а в нито едно от гаровите помещения предназначено за пътници няма

климатизирани зали за през лятото.

Състоянието на санитарните възли в жп гарите и спирките е тревожно. На Централна гара София и гара Владая са нормално функциониращи, а на гара Радомир има химическа тоалетна. На седем- такива липсват или са били разрушени с течение на времето. На останалите жп гарии и спирки състоянието им е лошо.

**Таблица 1**

**Състояние на сградите по жп линията София – Кюстендил  
към 30 септември 2011г.**

<b>гари и спирки</b>	<b>санитарни възли</b>	<b>чакални</b>	<b>климатизирани зали</b>	<b>външен вид</b>
СОФИЯ	добро	добро	1 топла чакалня	добър
З. ФАБРИКА	средно	добро	парно	среден
ГОРНА БАНЯ	лошо	средно	няма	среден
ВЛАДАЯ	добро	добро	няма	добър
ДРАГИЧЕВО	лошо	средно	няма	среден
ПЕРНИК РАЗ.	средно	затвор	няма	добър
ПЕРНИК	лошо	добро	парно	добър
БАТАНОВЦИ	лошо	средно	няма	среден
РАДОМИР	химическа	средно	няма	среден
ЗЕМЕН	лошо	средно	няма	добър
РАЖДАВИЦА	лошо	средно	няма	среден
КЮСТЕНДИЛ	средно	добро	няма	добър
ДАСКАЛОВО	няма/разрушена	лошо	няма	лош
МЕТАЛ-СП	няма/разрушена	няма	няма	среден
КРАКРА	лошо	средно	няма	среден
ЧАКРИНИ	няма/разрушена	няма	няма	лош
КОПАНИЦА	лошо	лошо	няма	лош

ПРИБОЙ	лошо	лошо	няма	среден
АЛ.ДИМИТР.	лошо	средно	няма	лош
ДЕБЕЛИ ЛАК	няма/разрушена	затвор	няма	добър
ЕГЪЛНИЦА	няма/разрушена	лошо	няма	лош
КАЛИЩА	лошо	добро	няма	добър
ЖАБЛЯНО	няма/разрушена	затвор	няма	лош
СКАКАВИЦА	няма/разрушена	няма	няма	лош
ШИШКОВЦИ	лошо	средно	няма	среден
КОПИЛОВЦИ	лошо	средно	няма	среден

*НКЖИ и собствени изчисления*

## **Б. Открити гарови пространства**

За района на Западна България е характерно, че покрай жп гари и спирки има каменни чешми. По жп линията София- Кюстендил също има такива чешми, но функциониращи са едва десет от всичките двадесет и шест. Интересът за закриване на чешмите е основно икономически, така търговците принуждават пътуващите да закупват минерална вода от тях, но съществуват и технически проблеми в някои случаи.

Нормално функциониращи подлези има единствено на Централна гара София и на гара Перник. На останалите гари - не са изградени или са изградени, но затворени и не обслужват преминаващите от перон на перон. При девет от двадесет и шестте гари и спирки, пероните липсват или са в лошо състояние- нарушена е целостта на плочки и бордюри.

За една жп гара от особена важност е комуникацията и възможността лесно и бързо да се прехвърлим на друго превозно средство и да продължим пътуването. Такава възможност има на Централна жп гара София, където освен намиращата се в непосредствена близост Централна автогара, се изгражда метро, с което ще може бързо и лесно да се стига до всички краища на града. На осем от гарите по

жп линията София- Кюстендил, в съседство са местните автогари и спирки на градския транспорт. Друга алтернатива са автомобилните таксите, които транспортират до съседни населени места, тъй като не е рентабилно да се откриват автобусни линии. Това се отнася за три от жп спирките. В останалите - жп гарата или спирка е до центъра на съответното населеното място и не е нужно да се търси друг транспорт.

**Таблица 2**

**Състояние на откритите гарови сроства по жп линията  
София – Кюстендил към 30 септември 2011г.**

<b>гари и спирки</b>	<b>течаща вода</b>	<b>площади</b>	<b>перони</b>	<b>подлези</b>	<b>спирки и автогари</b>
СОФИЯ	няма		добро	има	в съседство
З. ФАБРИКА	няма		добро	няма	в съседство
ГОРНА БАНЯ	има		средно	няма	в съседство
ВЛАДАЯ	има		средно	няма	в съседство
ДРАГИЧЕВО	има		средно	няма	няма
ПЕРНИК РАЗ.	няма		средно	има/затв	няма
ПЕРНИК	има		добро	има	в съседство
БАТАНОВЦИ	няма		средно	няма	няма
РАДОМИР	няма		средно	няма	частни таксите
ЗЕМЕН	има		средно	няма	частни таксите
РАЖДАВИЦА	има		средно	няма	няма
КЮСТЕНДИЛ	има		добро	няма	в съседство
ДАСКАЛОВО	няма	няма	средно	няма	в съседство
МЕТАЛ-СП	няма		добро	няма	в съседство
КРАКРА	няма	няма	средно	няма	няма
ЧАКРИНИ	няма		няма	няма	няма
КОПАНИЦА	няма		лошо	няма	няма
ПРИБОЙ	няма		лошо	няма	няма
АЛ.ДИМИТР.	има		лошо	няма	няма
ДЕБЕЛИ ЛАК	няма	няма	добро	няма	няма



ЕГЪЛНИЦА	няма	няма	лошо	няма	няма
КАЛИЦА	има		лошо	няма	частни таксите
ЖАБЛЯНО	няма	няма	лошо	няма	няма
СКАКАВИЦА	няма	няма	лошо	няма	няма
ШИШКОВЦИ	няма		лошо	няма	няма
КОПИЛОВЦИ	има		средно	няма	няма

*НКЖИ и собствени изчисления*

## **В. Обслужване на клиенти**

В някои жп гари в страната, като Варна, Бургас, Пловдив, Мездра и Горна Оряховица, може да се направи онлайн справка от разписанието за пристигащи и заминаващи влакове. По жп линията София – Кюстендил тази услуга все още е недостъпна. Пътниците се информират от табла с разписание, които се намират в чакалните на гарите. Тези табла са поставени на видно място и предлагат информация за пристигащи и заминаващи влакове от съответната гара. От 26 гари по направлението, само в 16 има стандартни табла, а в останалите 10- не са монтирани. Информацията за коловоза, на който ще спре или ще замине влака се получава от високоговорител или електронно табло. По този маршрут всички гари са оборудвани със високоговорители, а само 4- с електронни табла.

С членството ни в ЕС сме задължени да осигурим на хората в неравностойно положение (трудноподвижни, с инвалидни колички и др.) условия за преодоляване на недружелюбната градска среда и улесняване придвижването им в нея. От всички 26 гари и спирки най-достъпна е Централна гара София. Тук има изградени специални съоръжения за изкачване и слизане от пероните. Достъпни са, но с уговорката, че се поддържат в добро експлоатационно състояние. В основната си част от жп гарите и спирките свободно достъпен е само първи коловоз за инвалидни и детски колички, това са 20 от общо 26. Останалите 6 жп гари и спирки ги определям като трудно достъпни за хора с увреждания и майки с колички. Там обикновено първи коловоз

не се използва за пристигащи и заминаващи влакове и е оставен като глух. Втори и трети коловоз са трудно достъпни поради неизбежната нужда от пресичане на първи. Той не може да бъде лесно преодолян от количките, тъй като има стръмни бордюри и високи прагове.

Практиката за последните 15 години не се променила що се отнася до издаването на билети. Това се осъществява предимно на гише в жп гарите. Все още не е въведена система за online закупуване на билетите, както и с един билет да се пътува в няколко превозни средства. В 9 от жп гарите и спирките по линията София – Кюстендил няма персонал и билети се издават директно в превозното средство.

В подготовката за пътуването има съществено значение и наличието в района на гарата на кафе, магазин или павилион за вестници. От 26-те жп спирки и гари в 13 има подобни търговски обекти, а в останалите - липсват или са преустановили търговската си дейност.

**Таблица 3**

**Нивото на обслужване на клиенти по жп линията София – Кюстендил към 30 септември 2011г.**

<b>гари и спирки</b>	<b>достъп на инвалиди</b>	<b>издаване на билети</b>	<b>магазини и репове</b>	<b>табла информация</b>
СОФИЯ	достъпен	издават се на гише	има	ел.табло
З. ФАБРИКА	достъпен 1перон	издават се на гише	има	статично табло
ГОРНА БАНЯ	достъпен 1перон	издават се на гише	няма	статично табло
ВЛАДАЯ	достъпен 1перон	издават се на гише	няма	статично табло
ДРАГИЧЕВО	достъпен 1перон	издават се на гише	няма	статично табло
ПЕРНИК РАЗ.	трудно достъпно	издават се на гише	има	няма
ПЕРНИК	достъпен 1перон	издават се на гише	има	ел.табло
БАТАНОВЦИ	достъпен 1перон	издават се на гише	има	статично табло

РАДОМИР	достъпен 1 перон	издават се на гипе	има	ел.табло
ЗЕМЕН	достъпен 1 перон	издават се на гипе	има	статично таб- ло
РАЖДАВИЦА	достъпен 1 перон	издават се на гипе	има	статично таб- ло
КЮСТЕНДИЛ	достъпен 1 перон	издават се на гипе	има	ел.табло
ДАСКАЛОВО	достъпен 1 перон	издават се на гипе	има	няма
МЕТАЛ-СП	достъпен 1 перон	издават се на гипе	има	няма
КРАКРА	трудно до- стъпно	издават се във влака	няма	статично таб- ло
ЧАКРИНИ	трудно до- стъпно	издават се във влака	няма	няма
КОПАНИЦА	достъпен 1 перон	издават се във влака	няма	няма
ПРИБОЙ	достъпен 1 перон	издават се във влака	няма	няма
АЛ.ДИМИТР.	трудно до- стъпно	издават се на гипе	няма	статично таб- ло
ДЕБЕЛИ ЛАК	достъпен 1 перон	издават се във влака	няма	няма
ЕГЪЛНИЦА	достъпен 1 перон	издават се във влака	няма	няма
КАЛИЩА	трудно до- стъпно	издават се на гипе	има	статично таб- ло
ЖАБЛЯНО	достъпен 1 перон	издават се във влака	няма	няма
СКАКАВИЦА	достъпен 1 перон	издават се във влака	няма	няма
ШИШКОВЦИ	достъпен 1 перон	издават се във влака	няма	статично таб- ло
КОПИЛОВЦИ	достъпен 1 перон	издават се на гипе	има	статично таб- ло

*НКЖИ и собствени изчисления*

### **Заклучение:**

Предложенията, които давам за увеличаване конкурентността на жп транспорта по направлението София- Кюстендил, чрез решаване на проблемите на недвижимата собственост в гарите и спирките се отнасят за сградите и откритите гарови пространства на тяхната територия и за обслужването на пътниците.

В почти всички гари и спирки липсват подлези и придвижването на инвалиди е възпрепятствано. Необходимо е изграждането на подлези с цел безконфликтно преминаване от един перон на друг, а също така инцидентите с пътници ще намалее значително и хората с увреждания ще могат да преминават по-лесно от гаровите пространства до съответния влак. Издаването на билети в момента се осъществява предимно на гише в чакалните на гарата, а е необходимо масово въвеждане на автомати за издаване на тези документи. Автоматите трябва да имат възможност да връщат ресто и да приемат копюри. Те са лесни за ползване от всички. Информационните табла на гарите са статични и трудно се променя разписание на влакове. Тази информация може да се предостави от автомата за продажба на билети, като основно предимство е, че той може да генерира разписание за цялата мрежа на БДЖ. Електронни табла за разписанието на влаковете в повечето гари и спирки няма, а те са необходими за всяка чакалня и всеки перон, за да може пътниците да се информират. Всичко това ще доведе до повишаване на пътничепотока.

Външният вид на сградите на повечето постройки е в лошо състояние. При увеличаване на трафика, трябва да се започне мащабна ремонтна дейност, като се обновят фасади и покриви на сградите. В чакалните трябва да се инсталират климатизиращи системи за поддържане на благоприятни температури през лятото и зимата. Построяването и ремонтването на санитарните възли е задължително условие за нормалното функциониране на гаровия комплекс. Предлагам в жп гарите по жп линията София- Кюстендил да се въведе електронна система за допускане на пътуващите до санитарните възли. Със средствата събирани от дейността да се осигурява де-

зинфекцията и нормалното им функциониране. Тези помещения могат да бъдат отдадени под наем на външни за системата на БДЖ фирми.

Състоянието на откритите гарови пространства и площите около тях ще се подобри с увеличаване на частните обекти и средствата генерирани от тях. Жп гарите са строени преди 50-100 години и е било нормално да има изнесена чешма отвън. Сега в наши дни източника на вода може да се пренесе в чакалнята и със натискане на бутон да се появява струя вода за пиене. Пероните в повечето случаи са с износени настилки и е необходима подмяната им с нови. Необходимо е и покриването на пероните, в момента такива съоръжения по жп линията София- Кюстендил има само на Централна гара София.

При заявен интерес може всяка една гара и спирка да бъде отдадена под концесия. За сега по жп линията София – Кюстендил е заявен интерес само към Централна гара София. По трасето има и други атрактивни гари и спирки, каквито са гара Земен, спирка Калище, спирка Скакавица и др. , които могат да бъдат отдадени за концесиониране.

Средствата необходими за рехабилитиране на гарите и спирките и прилежащата им инфраструктура не могат да бъдат осигурени само от НКЖИ, поради ограничени финансови възможности. Трябва да се търсят други инвестиционни решения като финансиране от бюджета на България, Фондовете на Европейския Съюз, заеми от Световната банка, Концесии, Публично- частно партньорство и др. За привеждането на гаровите съоръжения с изискванията от ЕС, ще са необходими средства от порядъка на 70-100 млн евро. Необходимите инвестиции за реконструкция на жп участъка София – Перник, са 50% по-малко, в сравнение с необходимите инвестиции за строеж на метро по същото направление. Жп линията е с двойна употреба, товари и пътници, а линията на метрото може да обслужва само пътници. При обновяване на жп линията може да се постигне времепътуване между София и Перник за 25 минути, в момента то е 1 час.

### **Библиографска справка:**

- (1) Бакалова,Б и Хр. Николова *Икономика на транспорта*, университетско издателство „Стопанство“ С. 2010
- (2) Министерство на транспорта, информационните технологии и съобщенията, *Стратегия за развитие на транспортната система на Република България*, Март 2010
- (3) Първанов,Хр. Европейска интеграция на транспорта, университетско издателство „Стопанство“ С. 2007
- (4) Technical Assessment of feasibility of Corridor VIII railway border crossing within the CEI region, final draft report, June 2006
- (5) <http://www.bdz.bg/>,
- (6) <http://www.iaja.government.bg/>,
- (7) <http://www.mtitc.government.bg/>,
- (8) <http://www.rail-infra.bg/>.

### **ROLE OF PROPERTY (STATIONS AND STOPS) TO ENHANCE THE COMPETITIVENESS OF RAIL PASSENGER TRANSPORT IN BULGARIA OF THE RAILWAY LINE (SOFIA-KYUSTENDIL)**

*Ph.D. student Lyudmil Ivanov*

*University of National and World Economy – Sofia*

**Abstract:** Train stops and stations on the railway Sofia - Kyustendil, as well as stations and stops on a number of other railway in Bulgaria, are in good condition to be operated normally. Their use is associated with the solution of many problems which create respectively a number of difficulties in their operation. The problems are concentrated in buildings and spaces around them. Funds that are allocated are not sufficient for lasting quality and raising the standard of operation of buildings.

**Keywords:** Infrastructure, stations, stops, competitiveness, railway transport.

# КРИТИЧНИ ФАКТОРИ ЗА УСПЕХ НА ЕВРОПРОЕКТИТЕ

*Доц. д-р Иван Желев*  
*Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** европроекти, жизнен цикъл на проекти, критични фактори за успех на европроекти, критерии за успех на европроекти.

## **Въведение**

Критичните факториза успеха присъщи за всяко управление, в т.ч. и при управлението на проекти, финансирани от еврофондовете.<sup>1</sup> Те могат да бъдат по-малък или по-голям брой за конкретен европроект. Интерес за теорията и практиката представлява да се изследват критичните фактори за успех на европроектите, с оглед да се подпомогне практиката, чрез ефективни модели на поведение. Основната причина за това е, че при управлението на европроектите, влияние оказват определен брой критични фактори, които подпомагат или ограничават постигането на успех.

Някои основни изводи за изпълнението на оперативните програми към 30.09.2011 г. са: при обща сума на бюджетите по оперативните програми от 8 019 197 650 евро са договорени 4 467 849 280 евро или 55,71 %, реално изплатени суми възлизат на 1 281 206 279 евро или 15,98 %, от началото на седемгодишния програмен период 2007г. – 2013 г. са изминали 57 месеца или 67,85 %, т.е. обобщаващият извод е, че са необходими мерки за ускоряване на процеса по усвояването на еврофондовете, което включва и използването на критичните фактори за успех на европроектите.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> В следващото изложение ще се използва само понятието „европроект“.

<sup>2</sup> Информацията е от <http://www.eufunds.bg> – единен информационен портал за структурните фондове на Европейския съюз (ЕС) (20.10.2011).

Във връзка с посоченото, целта на автора на настоящия доклад е да изследва някои теоритични и практико-приложни аспекти на критичните фактори за успех на европроектите, с оглед да се подпомогне успешното осъществяване на техния жизнен цикъл.

## 1. Характеристика на критичните фактори за успех на европроектите

Непосредствено въздействие върху управлението на европроектите оказват много на брой и най-разнообразни фактори. Тяхното изучаване и анализ е гаранция за успех на европроектите и условие, даващо възможности за кандидатстване за финансиране на нови проекти от даден бенефициент. Между понятията „фактор” и „критерий” има съществена разлика, която е необходимо да се отчита при изясняването на въпроса за критичните фактори за успех на европроектите. Понятието „фактор” може да бъде обяснено като „причина, условие, съществено обстоятелство в развитието на даден процес или явление, за постигането на определен резултат”.<sup>3</sup>

Следователно, може да се направи извода, че критичните фактори за успех на европроектите са тези, които в крайна сметка осигуряват или провалят даден европроект, съобразно общите критерии за успех на проектите. Изхождайки от посоченото по-горе, в настоящия доклад под *“критични фактори за успех на европроектите”* ще се разбира наличие на обективни причини, които имат способността да въздействат по определен начин и сила върху дейностите при управлението на европроектите и спомагат или провалят постигането на заложените цели.

Осъществените съвместни проекти между общините в България, дават основание да се посочат следните фактори за успех: способност/капацитет на участващите общини да оценяват потребностите си и да идентифицират приоритети; желание за/и ангажираност

---

<sup>3</sup> Вж. Български тълковен речник. София: Наука и изкуство, 1996 г., с. 1015; Речник на чуждите думи в българския език. София: БАН, 1982 г., с. 897.



на общините при сътрудничеството; установени добри механизми за комуникация и ефективни структури за управление; лична инициативност и мотивация на общинските ръководства.<sup>4</sup>

В литературата се представени 10 критични фактори за успех на проекти, които са: участие на потребителя (15,9%), подкрепа на висшето ръководство (13,9%), точно изпълнение на изискванията (13,0%), правилно планиране (9,6%), реалистични очаквания (8,2%), малки и съществени събития на проекта (7,7%), компетентен персонал (7,2%), съпричастност на собственика (5,3%), ясна визия и цели на проекта (2,9%), трудолюбив и фокусиран персонал (2,4%). В края на всеки фактор са посочени процентите на одобрение от анкетирани лица, които са избрали тази позиция, като фактор за успеха.<sup>5</sup> В много случаи, посочените критични фактори за успех са взаимно изключващи се причини.

Както е известно, критичните фактори за успех са елемент на системата за управление на проекта, които водят пряко или косвено до успех или провал на европроектите. Някои ръководител проекти интуитивно и неофициално могат да определят свои собствени фактори за успех.

Следва да се направи основният извод, че постепенната промяна на модела на управление на европроектите и засилване въздействието на определени критични фактори за успех ще спомогне да се подобри тяхното управление. Подобряването на управлението

---

<sup>4</sup> Вж. по-подробно: Структурните фондове на Европейския съюз. Как да успеем (наръчник). София: Нйба Консулт, 2006 г., с. 29

<sup>5</sup> Вж. по-подробно в The Standish Group Report: <http://www.projectsmart.co.uk/docs/chaos-report.pdf> (20.10.2011). Според този списък, факторът „Участие на потребителя” е определящ, което предполага, че ако се действа по метода на Парето, успехът е гарантиран. На практика този подход не е точен, тъй като приема, че не съществува причинно-следствена връзка между тези фактори, което не е вярно предположение. Ако в дадения случай се използва диаграмата на Ишикава за причинно-следствените връзки между факторите, би трябвало първи да е факторът „Ясна визия и цели на проекта” като в много случаи този фактор е водещ във всички списъци, които претендират да разкрият ключовите фактори за успех на управлението на проекти. Този фактор на практика има голямо въздействие, тъй като ако даден бенефициент предложи ясна визия и цели на проекта, всички заинтересовани страни могат да видят, да разберат и да споделят същата визия и същите цели.

на европроектите, според автора, може да се осъществи като се положат усилия да се промени въздействието на отделните критични фактори за успех. На основание на литературата, обществената практиката у нас и опита на автора, могат да се посочат следните видове критични фактори за успех на европроектите:

**Първият фактор е „Съдействие на висшето ръководство на бенефициента в управлението на европроекта”.** Той има важно значение за успеха на европроектите. Подкрепата на висшето ръководство е главният фактор за успеха на много европроекти, което е обусловено от факта, че нито един проект не може да започне и завърши успешно без висшето ръководство.

На практика е изключително трудно, конкретен ръководител проект и екип за управление на проект да работи във враждебна и неблагоприятна среда, където никой от висшето ръководство не разбира ползата от проекта и не съдейства за неговата реализация, независимо от факта, че европроектът ще осигури съществена промяна за бенефициента. Заинтересованите страни могат да окажат в определена степен влияние върху висшето ръководство, но не могат да инициират европроект и да участват пълноценно при неговата реализация.

Участието на висшето ръководство може да бъде разграничено в три основни насоки: икономическа, социална и управленска.

Икономическата насока на участието на висшето ръководство е свързана с осигуряване на парични средства за подготовката на европроекта, съфинансиране на проекта, авансови плащания. То допринася за създаване на благоприятна организационна среда за успеха на европроекта, съобразена с финансовите възможности.

Социалната насока на участието на висшето ръководство е свързана с необходимостта от социални контакти с вътрешни (на трудов договор, допълнителен трудов договор или граждански договор) и външни участници (договори за изпълнение) при управлението на проекта, оценка на тези взаимоотношенията и вземането на важни социални решения.

Управленската насока на участието на висшето ръководство е свързана със задълженията на бенефициентите да спазват Закона за обществените поръчки и правилниците за неговото изпълнение като за целта трябва да имат в структурата си дирекция (отдел, звено, експерт), която да изпълнява дейностите по обществените поръчки. Задълженията на бенефициентите трябва да бъдат ясно разписани в договорите за предоставяне на безвъзмездни финансови средства и договорите с изпълнителите.<sup>6</sup>

Висшето ръководство трябва да проявява активност при наличието на казуси, които неизбежно съпътстват управлението на европроекта, да преодолява пасивността и забавянето вземането на управленските решения, да участва при разрешаване на проблеми по проекта, да проучва предложенията и да изработва стратегии за постигането на успех на европроекта.

Висшето ръководство на бенефициентите също е целесъобразно да бъде обучавано в управлението на европроекти, на изискванията при изразходването на евросредства, оформянето на документацията и поддържане на архив на проектното досие.

**Вторият фактор е „Ръководител проект“.** Необходимостта от ръководител проект е посочена в чл. 2, ал. 2 от ПМС № 194/2007 г., където са написани изискванията за заемане на длъжността. В чл. 3 на същото постановление са посочени неговите задачи и правомощията като от текста видно, че е задължително даденото физическо лице да притежава висока професионална компетентност и опит за извършването на съвкупността от дейности по европроектите.<sup>7</sup>

Авторът счита за правилна теза, че отговорността трябва да се носи от един човек, което е в съответствие с бизнес практиката и етиката. Начело на всеки екип по управление на проекти, трябва да

---

<sup>6</sup> Вж. по-подробно: Общ процедурен наръчник за управление на структурните фондове и кохезионния фонд в България, с. 49 от <http://www.eufunds.bg/> (20.10.2011).

<sup>7</sup> Вж. ПМС № 194 от 13 август 2007 г. за управление на инфраструктурни проекти, финансирани със средства от Европейския съюз. ДВ. бр. 69 от 24.08.2007г., изм. ДВ. бр. 79 от 09.09.2008г., изм. ДВ. бр. 13 от 16.02.2010г.

стои само един отговорен за неговото управление. При постигане на успех или провал на проекта, винаги ще е ясен субектът, който носи отговорността. Сегашната практика и законодателно изискване за задължително образование и професионален опит на ръководител проект не гарантират успеха на един европроект, тъй като има въздействия и на други фактори на успеха.

Ръководител проект трябва да притежава нужните професионални качества, свързани с умения за лидерство, организиране, координация, комуникации, доверие към екипа и към висшето ръководство на бенефициента, целенасоченост, администриране, творчество и способности за работа под стрес. Той работи по организирането и контрола за изготвяне на различни документи като планове, отчети по бюджета, графика, обхвата на проекта (видове и количества на СМР в количествените и стойностните сметки и технически спецификации), отчетни доклади, каналите за комуникации, договори с изпълнители, счетоводни документи, управление на членовете от екипа по управление на проекта и изпълнителите на дейности по проекта и други.

Ролята на ръководител проект се изпълнява трудно, когато членовете на екипа за ангажирани с основна дейност в други отдели на бенефициента на техните постоянни длъжности (работни места). Някои от тях могат да участват и в други проекти и не се отдават на 100 % по даден проект, което затруднява изпълнението на задачите, водещи до успех на европроекта.

Успехът на конкретен европроект не може да бъде гарантиран от ръководителпроект. Той трябва да има умения за умело използване на срока на проекта, да ръководи членовете на екипа за управление на проекта, за да се постигнат успешно всички заложиени цели и резултати<sup>8</sup>. Комуникация, отзивчивост, процесно мислене, резулта-

---

<sup>8</sup> Резултатите са под формата на индикатори за продукт и резултат. Използват се при наблюдение и оценка на проекта като индикаторите представляват количествен начин (набор от измерители на конкретна променлива за даден период от време и/или място) за оценка на постиженията при достигане на целите на проекта.

ти, оперативни действия, реализъм и технически познания и умения са приети от теорията и практиката като някои от най-важните качества, които ръководител проект е препоръчително да притежава.

Възгледите в литературата си противоречат по въпроса за това колко е голямо значението на критичния фактор „Ръководител проект” за крайния успех на проекта като оценките варират от „голямо значение” до „незначително значение”. В изследванията се срещат мнения, че лидерския стил и компетентност на ръководител проект може да има незначително влияние върху успеха на проекта. Това интересно разбиране се обяснява с факта, че резултатите на ръководител проект трудно могат да се докажат и още по-трудно да се измерят. Ако проектът е успешен (постигнал целите си), висшето ръководство на бенефициента вероятно ще твърди, че всички външни фактори са благоприятни. Напротив, ако се окаже, че европроектът е провален (няма постигнати цели и резултати), ръководител проект се превръща в изкупителна жертва и вината пада върху него.<sup>9</sup>

От решаващо значение за ръководител проект е да проучи какво разбират заинтересованите страни за успешен проект. С цел да се избегнат всякакви изненади по време на реализацията на проекта е целесъобразно да се идентифицират различните гледни точки за успеха на проекта, преди проектът да се провали. Важно е за всеки ръководител проект да има предвид, че критериите за успех са стандартите, по които един проект ще бъде оценяван, а факторите за успех са причини, които оформят резултата на проекта.

**Третият фактор е „Екип за управление на проекта”.** Поради спецификата на проектния цикъл на европроектите, обикновено е необходимо първо да се формират членовете на екипа по подготовка на проекта, а след одобряването на помощта и сключването на дого-

---

<sup>9</sup> По повод на този критичен фактор е целесъобразно да се посочи, че представените критерии за успех могат да се разглеждат и като критични фактори за провал на европроекти, тъй като има примери за ръководител проекти, които са високо квалифицирани и с голям практически опит в европроектите, не са постигнали успехи поради негативното влияние на критичния фактор „Външна среда” (ще бъде разгледан в следващото изложение).

вор за безвъзмездна финансова помощ се формира екип за управление на проекта като членовете могат изцяло или частично съвпадат.

На екипа по подготовка на проекта за кандидатстване за финансиране е възложена задачата за правилното планиране на проекта. Всеки европроект трябва да има разработен подробен план, който да позволява без проблеми да се осъществи неговата реализация. Точният и реалистичен план на европроекта, под формата на апликационна форма и всички приложения към нея, предоставя следните предимства: ясно посочени цели на европроекта и очакваните резултати; точно определени дейности и реалистичен график за тяхното изпълнение; точни разчети на разходите и подробен бюджет на европроекта; детайлни изисквания за ресурсите; действия за ранно предупреждение за възникнали проблеми; осигуряване на видимост на задачата за изпълнение; подробни задачи на екипа по управление на проекта с яснота за напредъка на проекта.

Ръководителите на проекти, когато имат възможност, биха искали да избират своя екип по проекта. На практика, по-често екипът се определя от висшето ръководство на бенефициента, чрез подбор на подходящ експертен персонал от различни отдели – юридически отдел, счетоводство, технически отдел и други.

Изключително важно за успеха на проекта е да има добър екип за управление на проекта, комплектуван с високо квалифицирани и с опит експерти, притежаващи основни умения и знания по европроектите. Препоръчително е при избора на членове на екипа за управление на проекта да бъдат избрани експерти, притежаващи основните компетенции и възможности за съвместяване на дейности в рамките на организацията.

Всеички членове на екипа за управление на проекта трябва да бъдат ангажирани за постигането на успех на проекта и на цялостната мисия на бенефициента. Освен, че трябва да притежават специфични професионални умения и силна ангажираност, членовете на екипа по управление на проекта трябва да имат изяснени: място и функции в йерархията на проекта, канали за комуникацията достъп

до ръководител проект и висшето ръководство в рамките на бенефициента. Ефективното управление на екипа за управление на проекта, много често е от голямо значение за успеха на проекта.

**Четвъртият фактор е „Административен капацитет и квалификация на персонала”** е свързан от една страна с формирането на екип за управлението на проекта, с персонал, който да отговаря на изискванията на цитираното постановление и да притежава уменията за подготовка и управление на проекти от еврофондовете.

Административният капацитет на бенефициента е в зависимост от наличието на експертен персонал с опит в европроектите, финансови възможности и отдели, които да обслужват реализацията на европроектите. Освен екипа за управление на проекта, много отдели и служители на бенефициента ще бъдат ангажирани с неговата реализация.

Квалифициран персонал на бенефициента означава наличието на експерти, притежаващи знания и умения, необходими за реализирането на оперативните програми, конкретните проекти, финансирани от еврофондовете или от други източници. Квалификацията на персонала трябва да включва компетенции в областта на познаване на изискванията на Европейския съюз за подготовка на програмните документи и подготовката на европроекти, административните и техническите процедури при обществени поръчки за доставка на стоки, услуги и строителство и други. Значението на този фактор може да бъде повишено, чрез обучение на персонала, участие в екипи за управление на проекти и натрупване на опит при реализация на европроекти.

Както е известно, европроектите имат определен срок за завършване, като събраната информация може да се използва от персонала на бенефициента за бъдещи проекти. Тя може да помогне на бъдещите екипи по подготовката/управлението на нови успешни проекти.

**Петият фактор е „Финансов капацитет на бенефициента”.** Финансовият капацитет на бенефициента е обусловен от наличните

или потенциални суми на бенефициента, които му дават възможност да съфинансира европроекта, както и да извърши плащания за подготовката на европроекта, авансовите плащания към изпълнителите и други. Факторът е от определящо значение за съфинансирането на бюджета и влияе върху обхвата и качеството на европроекта, както и заплащане на всички разходи, които не са допустими за финансиране от съответната оперативна програма.

От определящо значение за бенефициентите е навременното осигуряване на необходимите парични средства, от различни източници: а) бюджетни средства и б) собствени средства. Практиката показва, че част от бенефициентите не успяват да осигурят нужните им средства и закъсняват с плащанията, а при някои дори проектите не се завършват поради липса на средства. Изследванията показват, а авторът приема тезата, че осъзнаването от висшето ръководство на бенефициента на значението на този фактор ще създаде предпоставки за постигането на успех при европроектите.

**Шестият фактор е „Видът на европроекта”.** Видът на европроектите може да обуслови някои фактори, които са важни за неговия успех. Най-общо европроектите могат да се разграничат на два основни типа: а) европроекти, при които имаме изпълнение на строителни и монтажни работи (СМР), един или повече строежи (така наречените „твърди проекти” и б) европроекти, при които не се изпълняват СМР (така наречени „меки проекти”).

Например, при проекти с включени СМР е необходимо провеждането на обществени поръчки (при суми над определени прагове) за избор на строител/и, което може да доведе до недостиг от време за строителството като този случай критичен фактор е времето. При тези европроекти обикновено стойността е много висока, което поставя пред бенефициента осигуряване на необходимите парични средства за съфинансиране и на авансови плащания. Уникалността на строежа, неговия обхват (видове и количества на СМР) може да бъде проблем за ръководител проекти да изисква необходимост от експерти - технически специалисти, които липсват в екипа



за управление на проекта и като персонал на бенефициента.

**Седмият фактор е „Качество на работата на външните изпълнители на дейностите по европроекта”.** Той е свързан с качеството на работата на изпълнителите<sup>10</sup>, които са избрани чрез процедури за обществени поръчки или по друг законен начин. Успех по европроект се постига при спазването от изпълнителя на представената оферта по отношение на сроковете, видовете и количеството на работите по количествено стойностна сметка или техническа спецификация. Влиянието на този фактор е определящо за качеството на СМР и на доставените машини и обзавеждане за проекта и гарантира бюджета и графика и съответно неговия успех.

В обхвата на този критичен фактор може да се включи и културата и етичното поведение на изпълнителите. Тя има важно значение за подобряване на управлението на европроект и постигането на успех. Културата и етичното поведение на всички физически лица, участващи като изпълнители в европроекта изисква основни знания по съвместната работа и познаване на изискванията за финансирането по еврофондовете. Добрата култура на работа е свързана с понятието манталитет, което е от френски произход „mentalite” и се свързва с „начин на мислене според степента на културно развитие на човека”, както и „сбор от мисловни качества, мироглед и начин на мислене, обусловени от социалните условия и културното равнище на човека”.<sup>11</sup> Авторът поддържа тезата, че всички изпълнители по европроекти трябва да се стремят и да показват европейски манталитет, култура и етично поведение.

Препоръчително е ръководител проект да се съобразява с влиянието на този фактор, като отчита и прогнозира поведението на различните изпълнители по проекта.

---

<sup>10</sup> За изпълнителите като проектанти, строители, консултанти, доставчици и други вж. по-подробно в: Желев, Ив. Управление на инвестиционния процес. Варна: Наука и икономика, 2009 г., с. 103.

<sup>11</sup> Речник на чуждите думи в българския език. София, БАН, 1982, с.508; Български тълковен речник. София, Наука и изкуство, 1996, с. 446.

**Осмият фактор е „Външната среда“.** Външната среда може да бъде политическа, икономическа, социално-културна и технологична, в които се изпълнява проекта. Фактори като климатични условия, трудови злополуки или благоприятно или неблагоприятно законодателството на правителството може да повлияе на европроекта във всичките му фази. Важно значение има факта, че ако даден изпълнител е извън бенефициента, той също трябва да се счита като външен фактор, оказващ влияние върху изпълнението на проекта. Другите бенефициенти, които участват за финансиране по същата схема за безвъзмездна финансова помощ, трябва да бъдат отчетени като външни фактори, които могат да попречат за получаването на евросредства.

В обхвата на този критичен фактор може да се обърне специално внимание на следните два фактора: процедурите по Закона за обществените поръчки и процедурите с Управляващите органи на оперативните програми.

Процедурите за избор на изпълнител (доставки, услуги и строителство/СМР) по Закона за обществените поръчки са задължителни за европроектите. От една страна, бенефициентът не може да предвиди процедурите по обжалване на негови решения за избор на изпълнител, а от друга страна не може да удължава срока за изпълнение на проекта. Съществува хипотеза и на практика има случаи, когато европроекти се провалят поради невероятно дългия срок на първи или наложили се повторни процедури за обществени поръчки, което налага необходимостта от промени в съществуващото законодателство.

Процедурите с Управляващите органи са свързани с изискването за съгласуване на графика на проекта, документациите за обществените поръчки и извършване на подробни проверки на документациите за авансови, междинни и окончателни плащания. Големият обем от работа в Управляващите органи, обикновено забавя не с дни, а с месеци тези процедури, които също могат да доведат до проблеми и до прекратяване на европроекти или до техния провал.

Обобщаващият извод е, че разгледаните критични фактори на успеха не изчерпват всички аспекти на проблемите по управление на европроекти като към посочените могат да се добавят и други.

## 2. Критерии за успех на европроектите

Всеки индивид, група хора или заинтересованите страни, които участват в европроекта имат различни интереси и очаквания. Хората, които участват в подготовката и реализацията на проект, обикновено считат успеха на проекта като постигане на предварително определени цели. Те обикновено тълкуват успеха на конкретен проект по свои критерии за успех. Понятието „критерий“ се тълкува като „мерило, за оценка, признак, въз основа на който нещо се оценява, определя, класифицира“.<sup>12</sup> В концепцията за управлението на проекти е включено разбирането за успех на проекта.<sup>13</sup>

В предишните години различни изследователи са използвали различни критериите за успех на проектите, поради което те са станали неразделна част от теорията за управление на проекти. В началните периоди на теорията за управление на проекти, критериите за успеха на проекта се свързват с така наречения „железен триъгълник“ - цена (бюджет на проекта), време (график на проекта), обхват и качество (видове и количества СМР, машини, оборудване, обучение и други), като не са правени промени в продължение на повече от 50 години.<sup>14</sup> Необходимо е да се добавят качествени цели, а не количествени, а именно резултатите (ползите), които различните заинтересовани групи от хора могат да получат от проекта.

Очевидно е, че всяка група от хора ще имат различна полза от реализацията на проекта. Това означава, че един успешен европро-

---

<sup>12</sup> Вж. Български тълковен речник. София: Наука и изкуство, 1996 г., с. 395 и Речник на чуждите думи в българския език. София: БАН, 1982 г., с. 455.

<sup>13</sup> Cleland & Ireland, Project Manager's Portable Handbook, 2nd Edition, McGraw-Hill, 2004, p. 210

<sup>14</sup> Atkinson, Project management: cost, time and quality, two best guesses and a phenomenon, its time to accept other success criteria, International Journal of Project Management Vol. 17, No. 6, 1999, pp 337-342.

ект трябва да се оценява комплексно между ползите на бенефициентите и удовлетвореността на заинтересованите страни (крайните потребители, управляващ орган на оперативната програма, еврофондовете, европейска комисия).

Следователно, наличието на различни гледни точки<sup>15</sup> за критериите за успеха на европроектите, които са на базата на удовлетвореността на бенефициента и заинтересованите страни, предполага следните две групи:

1. Критерии за успех на европроекта за бенефициента обхващат: а) по отношение на ефективността на управлението на проекта - съответствие на фактически с планови показатели за бюджет, време, обхват и качество и б) по отношение на резултат - съответствие между планови и фактически индикатори.

2. Критерии за успех на европроекта за всички заинтересовани страни(потребителите, управляващ орган на оперативна програма, еврофондовете и европейската комисия)обхващат: а) по отношение на ефективността на управлението на проекта - съответствие на фактически с планови показатели за бюджет, време, обхват и качество и б) по отношение на резултат - съответствие между планови и фактически индикатори.

Обобщаващият извод е, че при управлението на европроекти дейностите могат да изпълнят, както е планирано, ако се вземат под внимание критичните факторикато в различни ситуации правилното решение зависи от основен критерий за успех.

### **Заклучение**

Изхождайки от изложеното по-горе могат да се направят следните обобщени изводи и препоръки:

1. Предложените критични фактори за успех на европроектите

---

<sup>15</sup> Например, оценката на проекта за операта в Сидни, Австралия е противоречива. От една страна проектът се е провалил, защото бюджетът е превишен 16 пъти, а графикът 4 пътиот първоначалния план. От друга страна проектът е успешен, защото за Сидни и света като цяло въздействието на операта е много голямо и понастоящем никой не помни заложените цели.

е логично да се разглеждат като съществени причини, които влияят на техния успех или провал.

2. За да се постигне успех при реализацията на европроекти е целесъобразно да се вземат под внимание разгледаните критични фактори за успех.

3. Препоръчително е да се променят процедурите по Закона за обществените поръчки и на Управляващите органи на оперативните програми, с оглед да се преодолеят разнопосочните икономически интереси.

Разглежданите въпроси за критичните факторите на успеха на европроектите имат голям обхват и разгледаните кратки характеристики на някои основни от тях е начален опит, който може да бъде усъвършенстван. Тяхното творческо приложение в практиката е възможен път за подобряване управлението на европроектите.

## **CRITICAL SUCCESS FACTORS OF EU PROJECTS**

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

**Abstract:** Many various factors which are defined in the report as critical factors of success of EU projects influenced the EU projects. The report examined some theoretical and applied aspects of the critical success factors of EU projects. On this basis are discussed eight of critical success factors and success criteria of EU projects, in order to support the successful implementation of their life cycle.

**Keywords:** EU projects, project lifecycle, critical success factors for EU projects, criteria for success of EU projects.

## ОСОБЕНОСТИ НА КОНЦЕСИОНИРАНЕТО В СЕКТОР „ВОДОСНАБДЯВАНЕ И КАНАЛИЗАЦИЯ“

*Доц. д-р Стоян Стоянов, гл. ас. д-р Тодор Райчев  
Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** концесия, водоснабдяване и канализация, техническа инфраструктура.

Ключов фактор както за общественото благосъстояние, така и за конкурентоспособността на една икономика е степента на развитие на нейната техническа инфраструктура – енергийна, пътна, ВиК, телекомуникационна. Моралното и физическото остаряване, съчетано с големите загуби във водопроводната мрежа на територията на страната от една страна и съществуващата тенденция на финансов недостиг на национално, и общинско равнище за крупни инвестиции в сектор „Водоснабдяване и канализация“ от друга, поставят редица предизвикателства пред изявата на т. нар. публично-частни партньорства (ПЧП). Предвид съществуващата икономическа конюнктура и потенциалните неблагоприятни макроикономически тенденции на развитие в кратко- и средносрочен период (вкл. и в международен план), те се явяват като едно от възможните, целесъобразни, иновативни решения на проблема, свързан с осигуряването и поемането на ангажимента за инвестирането на така необходимите средства. Темата беше провокирана и от зачестилите през последните години обществени настроения срещу концесията по принцип като инвестиционен модел в сектора – на основата на натрупващите се негативи от действащата концесия на „Софийска вода“.

В тази връзка, целта която си поставяме в настоящия доклад е да се разкрият някои характерни особености на концесията като надеждна и рационална за внедряване във водния сектор поливариантна, концептуална схема на публично-частно партньорство.

Известно е от чуждестранната теория и практика, че съществуват различни видове възможности за частно участие при осигуряването на инфраструктурни услуги във водния сектор. Освен чрез формите на приватизация и договорите за услуги, в зависимост от заложените конкретни отговорности и начина на разпределението на рисковете между публичния и частния партньор, значителна част от тях биват оформени като договори за управление във вид на концесионни споразумения или концесии. При концесията като концептуална схема<sup>1</sup> на публично-частно партньорство, публичният орган (правителството или отделната община) определя и предоставя специфични или изключителни права на предприятието (обикновено частна фирма) за изграждане и експлоатация на система и/или съоръжение за определен период от време. Според действащото у нас законодателство под „концесия“ следва да се разбира „... правото на експлоатация върху обект и/или на услуга от обществен интерес, предоставено от концедент на търговец – концесионер, срещу задължението на концесионера да изгради и да управлява и поддържа обекта на концесията или да управлява услугата на свой риск“<sup>2</sup>. На практика по отношение на водоснабдителните и канализационните системи и съоръжения в нашата страна могат да се предоставят концесия за строителство или концесия за услуга при условията и по реда на Закона за концесиите<sup>3</sup>.

Изучаването на чуждестранния опит показва, че разнообразието на инвестиционните намерения и начините за тяхното осъществяване и финансиране са обусловили възникването и налагането на множество иновационни форми на публично-частно партньорство свързани с конкретната схема за осъществяването на отделната кон-

---

<sup>1</sup> Вж. по-подробно: Райчев, Т. Выбор формы публично-частного партнерства на базе потенциальных выгод // Сборник научных статей, Международной научно-практической конференции „Экономический потенциал региона – пути возрождения“, 18 декабря 2007 г., Брянск, Изд. Брянского государственного университета имени академика И. Г. Петровского, 2008, с. 249.

<sup>2</sup> Вж.: чл. 2, ал. 1, Закон за концесиите // ДВ, №36, 2006, ..., изм. №73, 2011.

<sup>3</sup> Вж.: чл. 47а, Закон за водите // ДВ, №67, 1999, ..., изм. №103, 2009.

цесионна дейност. Така например, един концесионен договор е възможно да се реализира като типово споразумение под формата на: франчайзинг, „чиста“ концесия или „специализирана“ концесия. Широкоспектърният обхват и поливариантността на тези потенциални форми, диференцирани по групи, са обобщени и представени от нас във фиг. 1.

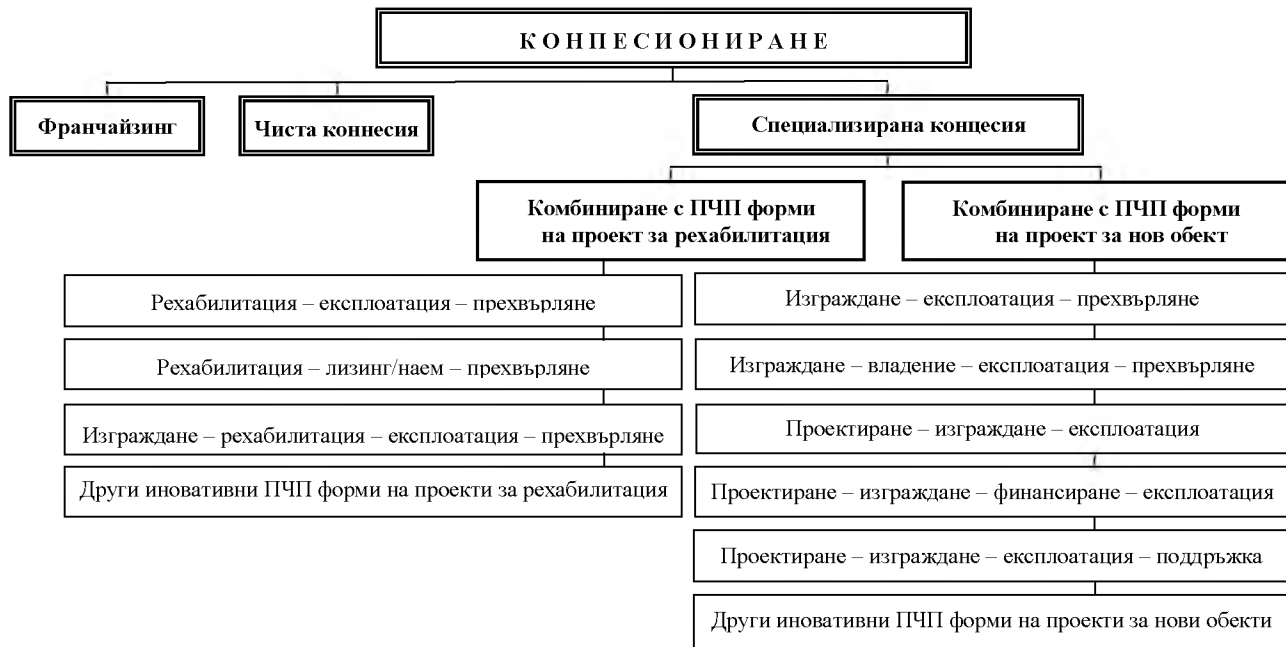
Всяка една от посочените във фиг. 1 ПЧП разновидности се различава по отношение на нивата на участие на правителството или отделната община, разпределението на риска между публичния и частния сектор, отговорностите свързани с инвестициите, оперативните изисквания и стимулите за операторите.

Характерно за франчайзинга осъществяван на основата на концесия<sup>4</sup> и респективно за концесията на база на франчайзинг е, че създават предпоставки за инициране на конкуренция дори при наличието на значителна пазарна власт, т.е. проявяват се като алтернатива на регулирането за ограничаване на монополната власт. Това се постига чрез участието в търгове на конкуриращите се фирми за поемане на експлоатацията и управлението на водните и канализационни съоръжения за определен период. Конкуренцията се извършва по отношение както на цените, така и на базата на неценови показатели, включващи положителен минал опит, икономическа и финансова стабилност, техническа и квалификационна обезпеченост. Договорите за франчайзинг често определят изисквания за качество на предоставяните услуги, задълженията за поддръжка на ВиК системата или отделни нейни съоръжения, обхвата на нарастване на цените и имуществените права, които се прилагат за страните след изтичане на срока на договора. Важно е да се посочи, че освен наличната конкуренция в началния състезателен етап на договарянето чрез търговете, се наблюдава такава, макар и в по-малка степен, и при подновяване на договора, тъй като има вероятност при вече про-

---

<sup>4</sup> Франчайзинговият модел може да бъде реализиран по принцип и като стандартен договор за управление или под формата на договор за преотстъпване на експлоатацията, т.нар. „*affermage*“.





**Фиг. 1. Видове частно участие при концесиониране на инфраструктурни системи, съоръжения и/или услуги във водния сектор**

явено недобросъвестно отношение той да бъде възложен на друг изпълнител. Концесионирането на основата на франчайзинг прехвърля множество отговорности към частния сектор. Изпълнителят поема отговорност за финансирането, поддръжката или подновяването на ВиК активите характеризиращи се с дълъг експлоатационен срок. Това предполага и по-дългите договорни периоди, обикновено в рамките от 15 до 30 години, с оглед обезпечаването на необходимата възвръщаемост от инвестициите. В края на договорния период собствеността върху активите теоретично се прехвърля на публичния сектор, но на практика франчайзинга обикновено се подновява и взаимоотношенията продължават.

Най-близката сравнима правна структура за представяне на типичната чиста концесия се явява формата „изграждане – експлоатация – прехвърляне“, отнасяща се до изграждането по принцип на цял обект или система. Друга присъща характеристика е, че по нейната схема резултатът на частния партньор се продава пряко на ползвателите и преките потребители, а не на един купувач. Задължително условие при чистата концесия е и наличието на изискване за извършване на инвестиции от страна на частния сектор. Тази отлика се дължи на обстоятелството, че не всички оператори на концесии имат задължения за инвестиции независимо, че чрез концесиите обикновено инвестиционния риск се прехвърля на концесионера. Рисковете свързани с приходите, оперативните разходи и цената на управлението на системата също се прехвърлят на частния оператор.

Специализираните концесии се изразяват в комбиниране на договорите за чиста концесия с ПЧП форми отнасящи се за рехабилитация на съществуващо (т. нар. *ROTs*)<sup>5</sup> или за изграждане на ново (т.нар. *BOTs* и респективно *DBOs*)<sup>6</sup>, отделно инфраструктурно съо-

---

<sup>5</sup> Представлява абревиатурата на ПЧП формата „*Rehabilitate – Operate – Transfer*“ („рехабилитация – експлоатация – прехвърляне“).

<sup>6</sup> Абревиатурите съответно на „*Build – Operate – Transfer*“ („изграждане – експлоатация – прехвърляне“) и „*Design – Build – Operate*“ („проектиране – изграждане – експлоатация“).

ръжение, а не за цяла система. Възникващите на тази широка основа типови споразумения обуславят поливариантността на този вид концесии и на концесионирането като цяло. За удобство, те обикновено се обозначават със съкращения, описващи тяхната функция. Някои често срещани примери са „изграждане – експлоатация – прехвърляне“, „изграждане – експлоатация – обучение – прехвърляне“, „изграждане – собственост – експлоатация – прехвърляне“, „реhabилитация – експлоатация – прехвърляне“ и „изграждане – експлоатация – собственост“<sup>7</sup>. Така например две от шестте ПЧП в Канада към 2007 г., включващи станции за пречистване на отпадни води, са по договори от вида „проектиране – изграждане – финансиране – експлоатация“<sup>8</sup> (вж. отново фиг. 1).

Когато става въпрос относно надеждността и рационалността от използването на концесиите във ВиК практиката следва да се отбележат и редица техни характерни положителни черти и предимства, при предоставянето на обществените услуги, в сравнение с други варианти на концептуални ПЧП схеми каквито са лизингите на съществуващи активи и договорите от типа *BOTs* за нови инвестиции:

- концесионните договори съчетават елементи както на оперативните лизинги, така и на договорите от типа *BOTs*. Така се предопределя възможността за прехвърлянето и поемането от страна на частния сектор на повече от пазарните и оперативните рискове, тъй като инвестицията се заплаща от потребителските такси. Оттук и попълната съпричастност и ангажираност на по принцип по-ефективния частен сектор в усилията за предоставянето на по-качествени, стандартизирани обществени услуги;
- при ВиК концесиите частните оператори имат договорни пра-

---

<sup>7</sup> Вж. по-подробно: Hallmans, B., C. Stenberg. Introduction to BOOT. Desalination, Volume 123, Issues 2-3, 1999, pp. 109-114; Public-Private Partnerships. Ministry of Public Infrastructure Renewal, Ontario, September 26, 2004, p. 7 – [http://www.pir.gov.on.ca/userfiles/HTML/cma\\_4\\_35401\\_1.html](http://www.pir.gov.on.ca/userfiles/HTML/cma_4_35401_1.html).

<sup>8</sup> Grimsey, D., M. Lewis. Public Private Partnerships. The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance. Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, 2007, p.12.

ва за използване на инфраструктурни активи за директно снабдяване на клиентите и получаване на приходи от продажби. ВиК операторът обикновено управлява и отговаря за всички капиталови разширения, модернизации и нормална поддръжка. Това осигурява на концесионерите по-голяма гъвкавост, отколкото на операторите *BOTs* или на лизингополучателите, при определяне на естеството и точния момент на новите инвестиции за увеличаване на снабдяването;

- концесионните договори обикновено са с по-дълъг срок от лизинговите, често между 20 и 30 години, което дава възможност на оператора да си възстанови инвестиционните разходи и да формира печалба от проекта;

- в сравнение с договорите *BOTs* концесиите предлагат повече стимули за разширяване на клиентската база, увеличаване на инвестициите, поддръжка на съществуващите активи и най-важното, за намаляване на техническите и нетехнически загуби по водоснабдителните мрежи;

- частните водни фирми осигуряват пречистване на доставяната вода и водоснабдителни услуги за клиенти използвайки активи, които остават собственост на публичния сектор;

- на територията на един град, община или две и повече общини свързани в обща ВиК система могат да се експлоатират няколко концесии едновременно. Това позволява да се правят сравнения между цените на концесионерите, качеството на предоставяните услуги и общия обем на инвестициите при задоволяване на обществените нужди;

- концесията сама по себе си не е „добавка“ към съществуващи съоръжения, какъвто често е случая с новите *BOTs* проекти. Концесиите могат да разрешат въпроса с фундаменталните оперативни слабости в съществуващите системи<sup>9</sup>;

- по принцип отдаването на концесия на естествен монопол, каквато е и системата на ВиК, чрез провеждането на състезателни

---

<sup>9</sup> Grimsey, D., M. Lewis. Op. cit, p. 225.

търгове води до конкуренция за пазара, което ще допринесе за премахването на монополната рента, като се осигури най-ефикасния оператор и същевременно се подsigури надежден външен регулаторен надзор<sup>10</sup>;

- също като договорите *BOTs*, концесионните модели са полезни в страни, където институционалните, правните, регулаторните и финансовите структури не са достатъчно развити, за да осигурят пълна приватизация с независимо регулиране или прилагането ѝ е политически неприемливо.

В заключение ще отбележим, че за разлика от много договори за управление, концесиите са съсредоточени върху резултата – доставката на обществената услуга съгласно стандартите за изпълнение. Това често предопределя пълната свобода на доставчика на услугата самостоятелно да определи как да постигне договорените стандарти на изпълнение. Подобен стимул спомага за вземането на по-гъвкави нестандартни решения и за внедряването на по-ефективни иновативни технологии, съоръжения и подсистеми от страна на частния партньор<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup> Guasch, J. Luis. *Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions: Doing it Right*. Washington, D. C.: World Bank, 2004, p. 31.

<sup>11</sup> Разбира се, макар и по-рядко в концесионния договор може да има изисквания за честотата на подновяване на активите и консултация с органа-възложител или регулатора за ключови функции по поддръжката и подновяването на активите, увеличаването на капацитета и подмяната на активите в края на срока на концесията и др. под.

## **SPECIFIC FEATURES OF CONCESSIONS IN THE WATER-SUPPLY AND SEWERAGE SECTOR**

*Assoc. Prof. Stoyan Stoyanov, Ph.D., Chief.Assist. Prof. Todor Raychev, Ph.D.  
University of.Economics – Varna*

**Abstract:** The report examines some specific features of concession as a reliable and rational tool for implementing a polyvariant, conceptual scheme of public-private partnership in the water sector.

The basic PPP forms of concessions in the Water-supply and Sewerage sector are differentiated by groups.

**Keywords:** concession, water-supply and sewerage, technical infrastructure.

# ПРОБЛЕМИ ПРЕД ТЪРСЕНЕТО НА НАЕМЕН ТРУД В СТРОИТЕЛСТВОТО В БЪЛГАРИЯ

*Доц. д-р Румен Калчев*  
*Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** строителство, търсене на работна сила, криза.

Търсенето на работна сила зависи в най-голяма степен от пътя, по който се развива икономиката и възможностите за акумулиране на печалба от страна на работодателите. При увеличаващо се производство търсенето на работна сила нараства, а при намаляващо то се свива. Същото се отнася и за печалбата на икономическите субекти. В случаите, когато привличането на нови работници ще допринесе за нарастване на печалбите, работодателите се стремят да увеличават броя на наетите. Когато печалбата не се увеличава, те преустановяват интереса си към привличането на допълнителни работници и служители.

Известно е, че във времената на икономическа криза търсенето на труд намалява, предприятията повече съкращават, отколкото назначават персонал, а броят на безработните расте. Република България не прави изключение от това правило, а сектор „Строителство” се оказва един от най-засегнатите. След 2008 г. строителните предприятия у нас рязко намалиха своята активност и това оказва влияние върху търсенето на наеман труд.

В този доклад си поставяме за цел въз основа на статистически данни да очертаем състоянието, в което се намира търсенето на наеман труд от страна на българските строителни предприятия, да покажем някои основни проблеми и да дадем прогнозата си за тяхното развитие и разрешаване.

В доклада използваме преди всичко данни от Националния Статистически Институт (НСИ) и Камарата на строителите в Бълга-

рия (КСБ). Периодът, който се анализира е от 2006 до 2010 г., т.е. две години преди началото на кризата до последната година, за която има официални годишни данни.

Преди да започнем анализа на наемния труд в строителството, според нас е необходимо да припомним същността на някои от понятията, свързани с трудовия пазар и начина, по който те са дефинирани за нуждите на статистиката<sup>1</sup>. Работната сила е термин с широк обхват и представлява сумата от заетите и безработните в страната, даден регион или населено място. Заетите лица от своя страна се разделят на работодатели, самостоятелно заети, наети и неплатени семейни работници. Работодатели са лицата, които сами или в съдружие с други лица управляват свои предприятия (фирми, стопанства), работят под аренда или извършват самостоятелно друга дейност, като наемат на работа поне едно лице. Самостоятелно заети са лицата, които сами или в съдружие с други лица извършват стопанска дейност, работят на свободна (частна) практика, работят под аренда или извършват самостоятелно друга дейност, като не наемат на работа други лица. Наети са лицата, извършващи в обществения сектор или за частен работодател работа, за която получават възнаграждение в пари или натура под формата на работна заплата, възнаграждение по граждански договор или друго възнаграждение. Неплатени семейни работници са лицата, които работят без заплащане във фирма, предприятие или стопанство на родствено лице от същото домакинство.

От представените определения е логично да се заключи, че наемните работници и служители формират ядрото на заетостта във всеки сектор на икономиката (вж. таблица 1). Данните от таблицата показват, че наистина е така, но се вижда, че

---

<sup>1</sup> Вж. Статистически справочник. Изд. на НСИ. София, 2011, с. 40



**Таблица 1**

**Съотношение на наетите лица спрямо заетите в Република България и сектор „Строителство” за периода 2006-2010 г.2**

(%)

Години	Република България	Сектор „Строителство”
2006	72.90	89.73
2007	73.16	92.31
2008	73.40	92.69
2009	73.90	90.29
2010	69.11	-

Източник: *www.nsi.bg*

процентът на наетите лица в строителството е значително по-висок, отколкото средно за българската икономика. През целия изследван период разликата е повече от 16, а в годината на настъпването на икономическата криза тя се доближава до 20 процентни пункта. Това показва, че строителните предприемачи разчитат в по-голяма степен на наемния труд в сравнение с повечето други сектори. От тук произтича ролята на наемните работници и служители за функционирането и развитието на строителния бизнес, в който самостоятелната заетост и използването на неплатени семейни работници са рядко явление.

Когато разгледаме данните за наетите лица в България и в сектор „Строителство” (вж. таблица 2) ще забележим, че 2008 г. е пикова. До тогава броят на наетите лица расте, а след това намалява. Ако, обаче, погледнем по-внимателно изчислените базисни индекси, се вижда, че характерът на увеличението и намаленията общо за Република България и за сектор „Строителство” е различен. Докато републиканските индекси се характеризират с по-плавно движение и при тях максималната амплитуда е приблизително  $\pm 8$  пункта, то в строителството колебанията са по-резки. Нарастването е с 45, а по-

<sup>2</sup> За 2010 г. НСИ все още не е обявил окончателни данни за заетите лица в сектор „Строителство”

нижението – със 17 пункта спрямо базовата година. От тук можем да направим извода, че процесите на движение на работната сила в строителството се развиват с по-голяма скорост, отколкото в икономиката като цяло. Това се потвърждава и от стойностите на верижните индекси.

**Таблица 2**

**Среден списъчен брой на наетите лица в икономиката на България, в сектор „Строителство” и индекси за периода 2006-2010 г.**

Година	Наети лица в Република България		
	Брой (хил.)	Индекси	
		Базисен	Верижен
2006	2 268	100.00	100.00
2007	2 380	104.94	104.94
2008	2 467	108.77	103.66
2009	2 405	106.04	97.49
2010	2 110	93.03	87.73
<b>Наети лица в сектор „Строителство”</b>			
2006	166	100.00	100.00
2007	204	122.89	122.89
2008	241	145.18	118.13
2009	214	128.92	88.80
2010	138	83.13	64.49

*Източник: www.nsi.bg*

От представените до тук факти следва заключението, че в моменти на подем, предусещайки нарастването на печалбите, строителните предприемачи увеличават броя на наетите работници и служители до възможния максимум, а когато икономиката е в криза, те драстично намаляват броя на наетите. Така например от таблица 2 се вижда, че понижението в общия брой на наетите в нашата страна от 2008 до 2010 г. е в размер на 357 хил. души, а само за строителството то е 103 хиляди, т.е. близо 30% от него се дължи на един сектор от икономиката. Това означава, че наемните работници и служители в строителството са изложени в много по-голяма степен отколкото ра-

ботещите в други сфери на риск от съкращения.

Развитието на строителството и респективно търсенето на наемни строителни работници и служители зависят от поръчките и инвестициите, които се правят в страната. Сектор „Строителство“ осигурява материалните условия за функционирането на всички сектори на икономиката и когато тяхното състояние е незадоволително, той се повлиява в много голяма степен. Също така влияние оказват и възможностите за инвестиране от страна на гражданите в жилищно строителство. Тези обстоятелства се отчитат от страна на КСБ при разработването на анализите и прогнозите за сектора<sup>3</sup>.

Пред строителния бранш стоят редица проблеми, оказващи влияние върху търсенето на наемен труд, най-съществените от които според нас са следните:

1. Икономическата свързаност на България с икономиките на другите страни.
2. Намалението на потока от инвестиции.
3. Ниската степен на усвояване на средствата по оперативните програми на Европейския съюз.
4. Ниската конкурентоспособност на родните строителни предприятия.

Обвързаността на българската икономика с останалите страни и особено с тези от Европейския съюз дава своя отпечатък и върху строителството. Нашата малка страна върви в обща за света посока. По данни на Евростат продукцията в строителството през първата половина на 2011 г. нараства само в 4 от 27 страни в сравнение със същия период на 2010 г. като България не е сред тях. Външната среда поражда значителни рискове за България, включително такива, идващи от развитието на проблемите в държавите от Евророната и най-вече в Гърция, Италия, Испания.

Особено влияние оказва външното обкръжение върху намалението на потока от преки чуждестранни инвестиции в строителство-

---

<sup>3</sup> Вж. [www.ksb.bg](http://www.ksb.bg). Разширен анализ на полугодие 2011.

то и операциите с недвижими имоти. В сравнение с 2007 г. понижението през 2010 г. е повече от 8 пъти<sup>4</sup>. Според КСБ строителството у нас ще се съживи когато се върнат инвестициите<sup>5</sup>. Когато няма приток на външни капитали, основни източници за финансиране на инвестициите ще са публичният сектор, вътрешните спестявания и стимулирането на вътрешното потребление.

Еврофондовете също са основен източник на ресурси за възстановяването на строителния бранш. За съжаление нашата страна не успява да извлече максимума от тях. По данни на КСБ усвояването на средствата по оперативните програми за 2009 г. е едва 2.59%, а през 2010 – 10.01%<sup>6</sup>. Причините за това се търсят основно в тежката процедура, изискваща голям обем от документация, забавянето на плащанията по проекти, лошата работа на администрацията, необходимостта от осигуряването на собствен финансов ресурс и др.

Ниската конкурентоспособност е това, което пречи българските строителни предприятия да излязат успешно на световния строителен пазар. В момента по преценка на КСБ тя е под средното европейско равнище. При повишаване на конкурентоспособността ще се повиши търсенето на българските строителни фирми и оттам - на работници и служители. Причините за лошото ѝ състояние не са само финансови. По наше мнение те са по-скоро организационни.

От казаното до тук става ясно, че търсенето на наеман труд в строителните фирми у нас е под въздействието на сложен комплекс от фактори, върху голяма част от които те трудно могат да повлияят. Външната среда е даденост, а чуждестранните инвестиции се влияят от нея. В настоящия момент разрешение, макар и частично може да се търси по някой от другите проблеми, например:

- по-голяма ефективност на публичния сектор, в това число и на общините по отношение на обществените поръчки и респективно на инвестиционната активност;

---

<sup>4</sup> По данни от [www.bnb.bg](http://www.bnb.bg)

<sup>5</sup> Вж. [www.ksb.bg](http://www.ksb.bg). Разширен анализ на полугодие 2011.

<sup>6</sup> Пак там.

- подобряване на работата на администрацията във връзка с усвояването на средствата по оперативни програми на Европейския съюз;

- подобряване организацията на работа на строителните фирми с цел постигане на по-висока производителност на труда и качество на произвеждания продукт.

В доклада се опитахме да изложим някои от пречките пред търсенето на работници и служители в българските строителни фирми, но разбира се с това не се изчерпва тази проблематика. За подобряване на ситуацията в икономиката като цяло и в частност в строителството са необходими усилията на държавната и местната власт с цел да се противодейства на ефектите на кризата.

## **PROBLEMS TO DEMAND OF HIRED LABOR IN CONSTRUCTION IN BULGARIA**

*Assoc. Prof. Rumen Kalchev, Ph.D.  
University of Economics – Varna*

**Abstract:** In this report, based on statistics we attempt to outline the state in which it is seeking wage labor by the Bulgarian construction companies. Furthermore, we show some basic problems in this regard and we forecast their development and resolution.

**Keywords:** Construction, Demand for workforce, Crisis.

# МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Проф., д-р э. н. Николай Чепаченко  
Санкт-Петербургский государственный  
инженерно-экономический университет*

**Ключевые слова:** строительные организации, конкурентоспособность, методы оценки, потенциал конкурентоспособности, показатели конкурентоспособности.

Обеспечение конкурентоспособности национальной экономики - важнейшая стратегическая цель любого государства. Вместе с тем, несмотря на научные дискуссии и публикации на эту тему, до последнего времени нет убедительной концепции, объясняющей формирование эффективного механизма обеспечения и метода оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов – коммерческих организаций, народно-хозяйственных комплексов и национальной экономики в целом.

В этой связи успешное решение проблемы теоретического обоснования рациональных методов оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов в современных условиях развития рыночных отношений приобретает исключительную остроту и важность. Актуальность исследуемой проблемы определяется несовершенством применяемых методов оценки конкурентоспособности производственных коммерческих организаций в отечественной и зарубежной практике.

Сравнительный анализ разработанных методов оценки конкурентоспособности строительных организаций [2] позволяет идентифицировать их особенности и выявить проблемные вопросы, к содержанию которых следует отнести:

- отсутствие до последнего времени общепринятой методики

оценки уровня конкурентоспособности предприятий и организаций строительного комплекса регионов России;

- преобладание локальных методов оценки вне системной их взаимосвязи, не отражающей обоснованное исчисление интегральной оценки степени конкурентоспособности строительных подрядных организаций;

- преобладание экспертных методов оценки конкурентоспособности коммерческих подрядных организаций, что свидетельствует о субъективности рекомендуемых методов оценки;

- отсутствие обоснованных методов исчисления локальных и дифференциальных оценок конкурентоспособности на уровне строительной организации, ее строительной продукции (работ, услуг), бизнес-процессов и технологий (производственных и управленческих);

- отсутствие приемлемых методов оценки конкурентоспособности, отражающих локальную и интегральную оценки эффективности реализации потенциала производственной, финансовой, маркетинговой, инвестиционно-строительной, инвестиционно-инновационной и сугубо строительной деятельности организаций.

О сложности решения проблемы обоснования объективной оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов свидетельствует практика исчисления индекса конкурентоспособности по более чем 130 странам мира на базе единой методологии с помощью более чем 150 показателей с учетом использования экспертных балльных оценок менеджеров высшего уровня [3].

Основной задачей решения исследуемой проблемы нами рассматривается целесообразность комплексной систематизации основных требований к формированию механизма реализации потенциала конкурентных преимуществ и совершенствованию методов количественной оценки конкурентоспособности строительных организаций. В этой связи методологической основой обеспечения и

обоснования методов оценки конкурентных преимуществ в деятельности строительных организаций нами рассматривается:

- формирование эффективного механизма, ориентирующего менеджмент организаций на рост производства строительной продукции (работ, услуг) с применением новых строительных материалов и технологий, а также на производство новой продукции, не производимой на занимаемом сегменте рынка;

- ориентация системы менеджмента организации на применение новых производственных и управленческих технологий, методов организации и производства строительной продукции (работ, услуг), которые достаточно сложно копировать со стороны конкурентов;

- формирование эффективного механизма, ориентированного на достижение оптимального уровня потенциала конкурентоспособности организации (по критерию максимальной удовлетворенности потребностей потребителей или интенсификации производства строительной продукции (работ, услуг) и иным критериям).

Методологической основой совершенствования методов оценки конкурентоспособности строительных организаций являются следующие положения:

- отказ от экспертных методов оценки и переориентация на преимущественное применение объективных методов оценки;

- обоснование локальных и интегральных методов оценки уровня конкурентного преимущества, проявляемого в фокусе конкуренции на региональном строительном рынке (по цене, качеству, срокам продолжительности строительства, занимаемой доли рынка, эксплуатационным затратам и другим параметрам);

- обоснование методов оценки уровня обеспечения конкурентного преимущества, проявляемого по степени успешности смещения фокуса конкуренции на занимаемом (потенциальном) сегменте строительного рынка в свои конкурентные преимущества; по ключевым факторам успеха; по переводу факторов успеха в свои пре-



восходящие отличия; по переводу своих превосходных отличий в фокус конкуренции;

- дифференциация методов оценки конкурентоспособности применительно к условиям сугубо ценовой и неценовой конкуренции, ибо при ценовой конкуренции акцент смещается к снижению цены, а при неценовой преобладает фактор сокращения продолжительности строительства при некотором росте цены;

- формирование системы локальных и интегральных методов оценки конкурентоспособности на разных уровнях: организации в целом, ее строительной продукции (работ, услуг), видов деятельности, бизнес-процессов, проектов и технологий, применительно к цели реализации соответствующей корпоративной стратегии.

Локальные значения количественной оценки уровня конкурентного преимущества подрядной организации, проявляемого в фокусе конкуренции на региональном рынке жилищного строительства, рекомендуется исчислять дифференцированно применительно к условиям ценовой конкуренции путем сравнения:

- параметров цены ( $C_k/C_p$ , где  $C_k$ ,  $C_p$  – значения цены строительной продукции (работ, услуг) у конкурента и подрядной организации);

- параметров качества строительной продукции (работ, услуг) ( $УКп/УКк$ , где  $УКп$ ,  $УКк$  – значения уровня качества у предприятия и конкурента);

- параметров уровня занимаемой доли рынка ( $ДРп/ДРк$ , где  $ДРп$ ,  $ДРк$  – значения занимаемой доли рынка у предприятия и конкурента);

- параметров потенциальных эксплуатационных затрат в процессе эксплуатации объектов жилищного строительства ( $ЭЗк/ЭЗп$ , где  $ЭЗк$ ,  $ЭЗп$  – значения потенциальных годовых эксплуатационных затрат по эксплуатации введенных объектов жилищного строительства у конкурента и предприятия).

Интегральную оценку конкурентного преимущества подрядной

организации (ИОц), проявляемого в фокусе конкуренции на региональном рынке жилищного строительства применительно к условиям ценовой конкуренции, рекомендуется исчислять по формуле 1:

$$ИО_{ц} = \sqrt[4]{\frac{Ц_{к}/Ц_{п} * УК_{п}/УК_{к} * ДР_{п}/ДР_{к} * ЭЗ_{к}/ЭЗ_{п}}{}} \quad (1)$$

Локальные значения количественной оценки уровня конкурентного преимущества подрядной организации, проявляемого в фокусе конкуренции на региональном рынке жилищного строительства, рекомендуется исчислять применительно к условиям неценовой конкуренции путем сравнения:

- параметров продолжительности строительства жилых объектов (Тк/Тп, где Тк, Тп – продолжительность строительства жилых объектов у конкурента и анализируемой организации);
- параметров качества строительной продукции (работ, услуг) у подрядной организации и конкурента (УКп/УКк);
- параметров уровня занимаемой доли рынка у предприятия и конкурента (ДРп/ДРк);
- параметров потенциальных годовых эксплуатационных затрат в процессе эксплуатации объектов жилищного строительства – по объектам конкурента и анализируемой организации (ЭЗк/ЭЗп).

Применительно к условиям неценовой конкуренции исчисление интегральной оценки конкурентного преимущества подрядной организации на региональном рынке жилищного строительства рекомендуется осуществлять с учетом значений локальных оценок

$$ИО_{п} = \sqrt[4]{\frac{Т_{к}/Т_{п} * УК_{п}/УК_{к} * ДР_{п}/ДР_{к} * ЭЗ_{к}/ЭЗ_{п}}{}} \quad (2)$$

Вместе с тем, подрядные организации, конкурируя на региональном строительном рынке, реализуют разные стратегии, одной из которых является стратегия максимизации создаваемой стоимости. Созданная стоимость как выручка от реализации для ОАО (ЗАО) домостроительных комбинатов или добавленная стоимость (разница между выручкой от реализации и стоимостью материальных зат-

рат) для остальных подрядных организаций, распределяется между акционерами и иными собственниками бизнеса (дивиденды), работниками (зароботная плата и оклады), кредиторами (процент за кредит), бюджетами (налоги), владельцами недвижимости (арендная плата).

Представление о стратегии подрядной организации, стремящейся к уравниванию интересов многих заинтересованных сторон, побуждает к формированию системы локальных и интегральных методов оценки конкурентоспособности по степени удовлетворения потребностей:

- потребителей строительной продукции (работ, услуг), а также заказчиков, застройщиков, инвесторов преимущественно по параметрам договорных (контрактных) обязательств (по цене, качеству, срокам продолжительности строительства, эксплуатационным затратам и др.);
- поставщиков, заемщиков, страховых организаций, арендодателей – преимущественно по параметрам финансовой устойчивости и платежеспособности подрядной организации;
- собственных потребностей подрядных организаций, исходя из поставленных целей.

Оценку потенциала обеспечения конкурентоспособности строительных организаций по степени удовлетворения собственных потребностей рекомендуется осуществлять, исходя из степени достижения ими важнейших целей:

- обеспечения максимальной продуктивности в использовании располагаемых ресурсов, что позволяет обосновать локальный метод оценки конкурентоспособности организации в сфере ее производственной деятельности по критерию максимальной продуктивности используемых ресурсов за счет воздействия интенсивных факторов;
- обеспечения максимальной долгосрочной экономической, а не бухгалтерской прибыли, что позволяет обосновать объективность

локального метода оценки конкурентоспособности подрядной организации в сфере ее финансовых результатов деятельности по критерию максимизации экономической прибыли, обусловленной воздействием интенсивных факторов относительно своих конкурентов.

Ориентация на достижение указанных целей подрядных организаций имеет фундаментальное значение для обеспечения и обоснования методов оценки их конкурентных преимуществ. Однако перед подрядной организацией стоит множество других целей, на выбор которых и изыскания средств их достижения влияют ценности, отражающие разные интересы заинтересованных сторон – акционеров, топ менеджеров и остальных работников. Исследователи в области современного стратегического анализа исходят из важности дифференциации целей акционеров и заинтересованных сторон в формировании стратегий, ориентированных на прибыльность [1, с. 50].

В этой связи на основе рекомендуемого метода оценки производственного потенциала конкурентоспособности строительной организации, предложены экономические модели выявления и оценки ее конкурентного преимущества применительно к стратегии создания оптимальной стоимости в интересах акционеров и с точки зрения всех заинтересованных сторон (табл. 1) по критерию максимальной продуктивности используемых ресурсов.

Рекомендуемый метод исчисления локальной оценки потенциала производственной конкурентоспособности ориентирует на максимальную интенсификацию производства строительной продукции (работ, услуг), что возможно только при высоком уровне используемых производственных и управленческих технологий, высокой профессиональной подготовке специалистов и рабочих с учетом их мотивации к переходу организации на инновационный путь развития. Рекомендуемый метод – один из элементов формируемой совокупности методов оценки конкурентоспособности строительных организаций, обоснование которых является предметом дальнейшего исследования.

Таблица 1

**Рекомендуемый метод исчисления локальной оценки  
производственного потенциала конкурентоспособности**

Рекомендуемые экономические модели	Рекомендуемый метод исчисления потенциала конкурентоспособности
<p align="center">I. Применительно к стратегии создания стоимости продукции (работ, услуг) в интересах акционеров</p>	
<p> <math>ДС/Чр-в=П</math>; <math>ДС=Чр-в*П</math>;  <math>П=ДС/Кс*Кс/Чр-в=Кос.к*Кв.т</math>;  <math>ДС=Чр-в*Кос.к*Кв.т</math>,            где ДС – добавленная стоимость по выручке от продаж;            Чр-в - среднесписочная численность работников;            П – производительность труда работников;            Кс – средняя стоимость собственного (акционерного) капитала;            Кв.т - капиталовооруженность труда;            Кос.к - капиталотдача собственного (акционерного) капитала         </p>	<p> <math>\Delta DC^{КО_{с.к}} = \Delta DC * \ln I_{кос.к} / \ln I_{дс}</math> ,            где <math>\Delta DC^{КО_{с.к}}</math> – локальная оценка потенциала производственной конкурентоспособности по критерию продуктивности (интенсификации производства) – экономический эффект превышения (снижения) добавленной стоимости в сравнении с конкурентом избирательно за счет фактора капиталотдачи собственного (акционерного) капитала;  <math>\Delta DC</math> - сумма превышения (снижения) добавленной стоимости относительно конкурента за счет совокупного воздействия всех факторов;  <math>\ln I_{кос.к}</math> - значение логарифма индекса - отношения капиталотдачи собственного капитала организации и конкурента;  <math>\ln I_{дс}</math> - значение логарифма индекса - отношения суммы добавленной стоимости организации и конкурента         </p>

II. Применительно к стратегии создания стоимости продукции (работ, услуг), уравнивающей интересы акционеров, топ-менеджеров и остальных работников	
$П = ДС / А * А / Чр - в =$ $КОа * Кв.т.а$ $ДС = Чр - в * КОа * Кв.т.а,$ где КОа – капиталотдача активов организации; Кв.т.а - капиталовооруженность труда, исходя из величины активов организации.	$\Delta DC^{КОа} = \Delta DC * \ln I_{КОа} / \ln I_{ДС},$ где $\Delta DC^{КОа}$ – экономический эффект превышения (снижения) добавленной стоимости в сравнении с конкурентом избирательно за счет фактора капиталотдачи активов; $\ln I_{КОа}$ - значение логарифма индекса - отношения капиталотдачи совокупного капитала (основного и оборотного, собственного и заемного) организации и конкурента

Обращаем внимание, что стоимость активов включает разные оценки затрат – единовременных и текущих, что обуславливает необходимость приведения их к сопоставимости путем дисконтирования средств или применения нормативного коэффициента эффективности

Рекомендуемые способы исчисления локальных и интегральных оценок конкурентного преимущества подрядных организаций направлены на развитие методов оценки конкурентоспособности организаций на региональном рынке жилищного строительства.

### Литература

1. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 5-е изд./ Пер. с англ. Под ред. В.Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2011. – 560 с.
2. Шуваев М.А. Исследование методов оценки конкурентоспособности строительных предприятий // Экономика и учет в строительстве. – 2010. - № 12. С. 6-15.
3. The Global Competitiveness Report 2009-2010.

## METHODS OF THE ESTIMATION OF COMPETITIVENESS THE BUILDING ORGANIZATIONS

*Professor, Doctor of Economic Sciences Nikolay Chepachenko  
Saint-Petersburg State University of Engineering and Economics, Russia*

**Abstract:** Recommended methods of calculation of local and integrated values of an estimation of competitiveness of the building organizations in the regional market of housing construction are offered.

The expediency of differentiation of methods of an estimation of competitiveness of the organizations with reference to conditions of a price and not price competition is shown.

**Keywords:** The building organizations, competitiveness, estimation methods, competitiveness potential, competitiveness indicators.

# ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ СТРОИТЕЛЬСТВОМ И РЕКОНСТРУКЦИЕЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Проф., д-р э. н. Лариса Селюткина  
Санкт-Петербургский государственный  
инженерно-экономический университет*

**Ключевые слова:** градостроительная политика, реконструктивно-строительная деятельность, инвестиционно-строительная сфера города.

В основе формирования системы управления жилищным строительством и реконструкцией жилой застройки должны лежать принципы, соответствующие концептуальным положениям политики градоразвития и тем стратегическим ориентирам, которые определяют развитие данной сферы в новых хозяйственных условиях.

Современная градостроительная доктрина, сменившая господствующую более полувека концепцию экстенсивного индустриального освоения и развития городов, отвечает новым общественным приоритетам и ставит задачи по интенсивному развитию городских образований. Базисные категории градостроительной доктрины XXI века, формирующие, в числе прочих, организационные предпосылки для развития реконструктивно-строительной деятельности, включают четыре основных положения.

1. Возрождение исторического индивидуального архитектурного облика городов и оздоровление окружающей среды посредством реконструкции существующих объектов городской застройки жилого, социального и производственного назначения, объектов городской инфраструктуры и придания им качеств, соответствующих современным социально-экономическим, экологическим, функцио-



нальным и эстетическим запросам человека и общества.

2. Развитие городов без расширения их границ за счет более полного и рационального использования городских территорий (в том числе свободных и освобождаемых при сносе ветхих строений и занятых промышленной застройкой и ее инфраструктурой) преимущественно для строительства жилых домов и объектов социального назначения.

3. Переход в жилищном строительстве в городах от застройки кварталов и микрорайонов на свободных территориях к очаговой застройке жилыми группами и отдельными домами (в том числе объектами малого предпринимательства и др.) с учетом градостроительной ситуации, архитектурного контекста и исторического облика места, что должно обеспечивать завершенность градостроительных ансамблей и уплотнение застройки.

4. Градостроительная политика в части производственного строительства базируется на сохранении ранее построенных предприятий с их инфраструктурой, но при этом экологически вредные и устаревшие производства подвергаются модернизации и реконструкции с переходом на экологически чистые технологии или с переориентацией на выпуск новых видов продукции, с уплотнением производственной застройки и высвобождением неэффективно используемых промышленно-коммунальных территорий для городских нужд.

Применительно к задачам совершенствования жилищной сферы реализация данных положений будет способствовать решению следующих задач:

- более рациональному использованию территорий жилой застройки с увеличением плотности застройки и плотности населения. Затраты на прирост жилой площади на обустроенных территориях при уплотнении внутриквартальной застройки путем строительства новых домов или наращивания площадей реконструируемых домов сокращаются на 30-40% по сравнению со строительством жилья на

вновь осваиваемых территориях;

- использованию при развитии городской застройки в пределах существующих границ городов, имеющих транспортные и инженерные сети и в значительной мере имеющейся социальной и производственной инфраструктуры, на создание которых при освоении новых территорий расходуется до 20% и более средств от сметной стоимости жилищного строительства.

С экономико-организационной точки зрения город представляет собой сложный "организм", находящийся в постоянном развитии и требующий непрерывных изменений. Процесс урбанизации во всей многогранности его проявлений приводит к возрастанию избирательности населения не только в выборе места работы и места проживания, но и во всей структуре социальных взаимосвязей. По мере роста культурного потенциала города особую значимость для жителя города начинает приобретать комплексная городская среда и, прежде всего, та ее часть, которая наиболее разнообразна и в наибольшей степени соответствует модифицированным потребностям человека. Эта часть образует так называемый городской центр (центры), фокусирующий сложные социальные взаимосвязи и взаимозависимости. Таким образом, вместе с развитием социальной жизни города увеличивается и развивается та его часть (части), где эта жизнь локализуется. Постепенно такие участки превращаются в достаточно обширные центральные районы. Некогда бывшие периферийными жилые кварталы по мере освоения новых районов и, соответственно, формирования новой периферии постепенно насыщаются крупными объектами обслуживания, реконструируются и превращаются, в свою очередь, в так называемые срединные зоны – потенциальные центры градоразвития.

Центральность, как явление, характерна для всех городов и других типов поселений. Она не зависит от функциональной ориентации социально-экономического комплекса города, численности его населения и длительности исторического периода его развития.

Однако в городах, обладающих значительным культурно-историческим потенциалом формирование городских центров имеет некоторые особенности. Наблюдается, в частности, локализация центров вокруг исторически значимой городской застройки и зон сосредоточения объектов культуры. Эти районы выполняют социальные функции создания разнообразной, психологически комфортной и гармоничной среды, "притягивающей" городского жителя. Исторические метаморфозы привели к тому, что именно в этих районах сконцентрировано большинство объектов, нуждающихся в капитальном ремонте, реконструкции и модернизации и последующем использовании под жилье или общественные нужды.

Говоря о центральных районах, необходимо подчеркнуть, что речь идет о территориальных участках, образующихся в результате эволюции городской структуры и под влиянием различных исторических процессов. Они не бывают однородными, и имеют функциональные, социальные, внутрисконструктурные отличия, что обусловлено объективными и закономерными процессами, которые необходимо учитывать, как при управлении реконструктивно-строительной деятельностью, так и при управлении всей системы городского развития.

Строительство и реконструкция зданий, расположенных в историческом центре города, требует применения особых методов, способных повысить эффективность организации городского планирования и ремонтно-строительных мероприятий. Эти методы должны опираться на ряд основополагающих принципов, основанных на предложениях по территориальному делению городских центров (особенно в крупных и крупнейших городах) с последующим выделением архитектурно-градостроительных характеристик и особенностей отдельных участков. По результатам анализа этих характеристик должны разрабатываться схемы использования режимов строительства и реконструкции, рекомендуемые к использованию на конкретных территориальных сегментах.

Структурной единицей в современной реконструктивно-строительной деятельности является квартал как целостное градос-

троительное образование, наиболее удобное для исследования в качестве объекта преобразования.

Первым шагом в определении организационно-экономических схем реконструктивно-строительного воздействия должно стать деление территории, на которой размещен основной массив застройки, подлежащей реконструкции, на отдельные участки и последующую группировку этих участков, в которой в качестве критерия выступает наиболее целесообразный режим реорганизации. Целью данной процедуры является определение конкретных границ структурных единиц, в которых в зависимости от типа и состояния сложившейся застройки, а так же историко-градостроительных и технико-экономических факторов, следует проводить определенные виды преобразований.

В качестве факторов, обуславливающих степень и характер реконструктивно-строительного вмешательства, можно выделить:

- особенности градостроительной структуры застройки;
- конструктивно-технологические и архитектурно-планировочные характеристики объектов;
- инженерную инфраструктуру объекта;
- соответствие функционального использования объекта потребительскому спросу;
- конъюнктурные условия рынка недвижимости;
- экономическую ценность территории, занимаемой объектами;
- перспективы развития городской среды и ряд других.

При выборе вариантов реконструктивно-строительного вмешательства целесообразно использовать типологию, выделяющую семь типов реконструкции. Данная типология, по существу, исчерпывает возможности для реконструктивных модификаций. В числе рассматриваемых типов реконструкции представлены:

- консервация;
- градостроительная реставрация;
- реновация;

- ревалоризация;
- модернизация;
- конструирование новой среды;
- макетирование.

В условиях сосредоточения реконструируемой застройки в культурно-исторических центрах городов становится актуальной проблема формирования адекватных принципов ремонтно-строительной деятельности. Широко известны следующие принципы градостроительной реконструкции, используемые, в частности, при разработке концепции исторического центра Санкт-Петербурга:

1. элиминирование из центральных территорий исторической части города тех функций, которые не связаны с функционированием городского центра, и функций, не приносящих доход;

2. использование для этой цели таких экономических рычагов, как дифференциация земельного налога и арендной платы;

3. экономическое стимулирование размещения в центральных районах уникальных и доходных учреждений, а также объектов культурно-исторического значения;

4. разработка критериев и так называемой шкалы престижности участков, расположенных в районе исторического центра;

5. организация системы регулирования режимов реконструкции при помощи использования ряда архитектурно-планировочных ограничений, соблюдения градостроительной дисциплины;

6. обеспечение преемственности в композиционном построении городского исторического центра и сохранение пропорциональности городских пространств;

7. обновление инженерной инфраструктуры и транспортно-пешеходной системы исторического центра;

8. поддержание высокого качества архитектурного и ландшафтного дизайна градостроительной среды.

Анализируя представленные принципы можно сделать следующие выводы. Во-первых, с точки зрения необходимости сохранения культурно-исторических качеств центральной застройки их ис-

пользование может быть целесообразно, т.к. оно обеспечивает градостроительную преемственность (принципы 3,5,6,8).

Во-вторых, в числе данных принципов присутствуют попытки экономических оценок и положений маркетинга недвижимости, базирующегося на использовании в качестве основного фактора, детерминирующего потребительский спрос – фактора месторасположения объекта (принципы 1,2,4).

В то же время необходимо отметить, что комплексная реализация данных принципов может привести к существенным функциональным диспропорциям. Так, например, элиминирование из исторического центра функций, которые напрямую не связаны с функциями, присущими центральному району (а это, прежде всего, жилые функции), создает следующие проблемы:

- повышение "нагрузки" на периферийные жилые районы;
- усложнение транспортных взаимосвязей;
- опасность "музеефикации" исторического центра, не позволяющей обеспечить реализацию ремонтно-реконструктивного цикла;
- обострение социальных конфликтов, связанных с вынужденным переселением граждан, проживающих в центральных районах.

Следует подчеркнуть, что современные тенденции в области экономики градоразвития предполагают использование принципа многофункциональности застройки. Идея сохранения многофункциональности различных городских кварталов отнюдь не случайна. Она инициирована результатами анализа практического опыта в организации градостроительных территорий с типично "центральными" функциями. Этот опыт приобретен в процессе реконструкции ряда крупных исторически значимых городов Европы, а также при реконструкции центральных районов Москвы.

Принцип многофункциональности застройки (а значит и сохранение жилищной функции реконструируемых кварталов) противоречит принципу экономической рациональности использования территорий, в соответствии с которым, наиболее ценные в экономическом отношении территории (расположенные в историческом цент-

ре), должны приносить повышенный доход. Использование этого принципа предполагает размещение на этих территориях объектов недвижимости, приносящих повышенный доход.

Указанное противоречие может быть разрешено только с помощью разумного компромисса, единственно возможного при попытках учета разнонаправленных факторов, близких по уровню значимости. Применительно к рассматриваемой задаче таким компромиссом является условие сохранения в исторических центрах зданий, используемых под жилые нужды. Жилая функция может быть совмещена с иными функциями, приносящей доход недвижимости за счет использования ряда помещений (частей) жилых зданий под нежилые нужды. Безусловно целесообразно, например, размещать в первых этажах жилых зданий предприятия и организации, деятельность которых соответствует функциям типичных городских центров и приносит высокий доход.

Данный подход особенно важен для крупных городов, обладающих существенным культурно-историческим потенциалом. В таких городах наблюдается тенденция к постепенному увеличению территорий, относящихся к историческому центру и "вытеснение" жилой функции. Этот процесс необходимо приостановить, так как он помимо обострения представленных выше проблем чреват чрезмерным увеличением всей территории занимаемой городом.

Важной градостроительной задачей является организация строительства новых объектов в реконструируемых районах и центрах. Необходимо обеспечить выбор стилистических подходов к новому строительству. Градостроительная наука последних десятилетий считает неперспективным жесткое стилистическое ограничение нового строительства, ведущегося в исторических центрах. Признано нецелесообразным ограничение творческих возможностей архитектора – проектировщика, поэтому в мировой практике предлагается не собственно стилистика новых строительных объектов, а система принципов и подходов к формированию архитектурного образа нового сооружения. В этой системе представлены такие принципы, как:

- историческая стилизация;
- ретроспективный подход;
- имитационный подход;
- инспирирование;
- контекстуальный подход;
- новационный подход.

Принцип исторической стилизации подразумевает воссоздание старых зданий и строительство новых с использованием старого стиля, а также создание на этой основе стилистически завершенного ансамбля.

Ретроспективный подход предполагает воссоздание утраченных зданий и сооружений вблизи сохранившихся памятников истории, культуры, архитектуры, а также проектирование новых сооружений в старинном стиле.

Имитационный подход базируется на творческой импровизации на тему прошлого. В рамках данного подхода осуществляется проектирование, основанное на использовании особенностей сложившегося архитектурного облика города, ориентированное на соответствие исторической стилистике и этажности окружающей застройки, а также элементам благоустройства.

Принцип инспирирования означает повторение общих традиций места застройки: ритмов членения фасадов, пропорций, цветовых решений, отдельных строительных материалов и их имитаций, а принцип контекстуального подхода – соподчинение или объединение нового и старого стилей на основе меньшего, чем при инспирировании, количества общих характеристик.

Новационный подход представляет собой возможность строительства новых объектов, контрастирующих по стилю со сложившейся исторической застройкой.

Выбор одного из рассмотренных стилистических подходов является завершающим этапом архитектурно-градостроительного обоснования в концепции реконструкции городских исторических центров.



В практической управленческой деятельности учет градостроительных аспектов осуществляется в рамках проектирования капитального ремонта и реконструкции зданий, сооружений и их комплексов. Процесс проектирования организуется таким образом, чтобы предполагаемая ремонтно-строительная деятельность обеспечивала бы соответствие перспективных характеристик объекта требованиям основных градостроительных документов (генеральных планов городов, проектов районной планировки, схем развития инженерных и транспортных сетей, проектов детальной планировки и т.д.).

При проектировании капитального ремонта жилых и общественных зданий должны обеспечиваться:

а) реализация достижений науки, техники и передового отечественного и зарубежного опыта при ремонте и последующей технической эксплуатации зданий;

б) высокая эффективность использования средств на капитальный ремонт за счет:

- наиболее эффективного использования и сохранения существующих конструкций и оборудования зданий;

- комплексного устранения при капитальном ремонте неисправностей всех элементов дома;

- механизации и автоматизации производственных процессов;

- применения индустриальных методов ремонта и эффективных форм его организации, обеспечивающих повышение производительности труда;

- совершенствования объемно-планировочных и конструктивных решений ремонта зданий; повторного использования материалов, изделий, полученных от разборки конструкций и демонтажа инженерного оборудования;

в) высокий уровень архитектурно-планировочных решений демонтируемого здания;

г) снижение удельных показателей трудоемкости и материалоемкости ремонта;

д) снижение эксплуатационных затрат.

В проектировании капитального ремонта должна быть широко использована типизация на базе унификации объемно-планировочных, конструктивных и технологических решений, конструкций и изделий.

Эффективность капитального ремонта и реконструкции жилых зданий определяется на основе сопоставления комплексного социально-экономического результата и затрат, необходимых для их достижения. Комплексный результат ремонтно-строительной деятельности агрегируют экономическую и социальную составляющие. Экономический результат заключается в устранении физического износа зданий и снижении эксплуатационных затрат. Социальный результат – в улучшении условий проживания населения, повышении уровня комфорта и благоустройства жилища.

В случае внедрения в ремонтно-строительную деятельность элементов нового строительства (надстройка и пристройка здания, возведение в реконструируемом квартале новых объектов) экономический результат достигается за счет увеличения общей площади жилых зданий.

Организация взаимодействия между двумя важнейшими подсистемами градоразвития – реконструктивно-строительной подсистемы и градостроительной регламентирующей подсистемы, всегда оставалось наиболее сложным вопросом управленческой практики. В современных условиях уже недостаточно диалога между проектными организациями и соответствующими органами, управляющими градостроительными процессами. При формировании стратегических и тактических решений в области управления реконструкцией жилой застройки следует использовать:

- законодательные механизмы;
- заинтересованные отрасли хозяйства;
- общественные организации;
- судебные органы (в случае необходимости);
- средства массовой информации;

- широкие слои населения.

Подобная практика обычна в развитых странах, однако, в России пока не сложились условия для продуктивного взаимодействия всех заинтересованных сторон, способного максимально учитывать их задачи и предпочтения. Это обусловлено, с одной стороны, известной профессиональной амбициозностью градостроителей, а, с другой стороны, инертностью сложившейся системы управления, не преодолевшей стремления к авторитарности.

В последние годы предпринимаются попытки кардинального усовершенствования организации управления ремонтно-строительной деятельностью с учетом принципов экономико-хозяйственного взаимодействия всех ее субъектов.

Концептуальным принципом целесообразной организации реконструктивно-строительных процессов является принцип интеграции, который означает включение этих процессов в единую (интегрированную) совокупность – инвестиционно-строительный комплекс города. Инвестиционно-строительный комплекс объединяет в себе три относительно самостоятельных, но взаимозависимых направления:

- деятельность по новому строительству объектов различного назначения;
- деятельность в области капитального ремонта и реконструкции существующих объектов;
- инвестиционную деятельность, ориентированную, в первую очередь, на решение задач по первым двум направлениям.

Интеграция этих направлений позволяет обеспечить соблюдение еще одного важнейшего принципа эффективного управления производственными процессами – принципа полной инвестиционной обеспеченности предлагаемых мероприятий.

С точки зрения повышения эффективности управления создание инвестиционно-строительного комплекса обладает следующими преимуществами:

- позволяет сократить число управляющих структур;
- увеличивает скорость информационного потока, способствует увеличению объема и степени координации информации;
- способствует сосредоточению трудовых, финансовых, материальных и других ресурсов в меньшем числе субъектов управления и, как следствие, обладает большей ресурсной маневренностью.

Интегративное видение ремонтно-строительной деятельности диктует необходимость рассмотрения принципов организации и управления комплексными инвестиционно-строительными процессами. Эти принципы, в данном случае, следует рассматривать как общий методологический базис, применимый для решения компонентных задач. В числе основных принципов, формирующих систему управления инвестиционно-строительным комплексом города, необходимо выделять следующие:

1. Стремление к достижению максимально возможной эффективности функционирования управленческой системы.

2. Обеспечение возможности регулирования инвестиционно-строительной деятельности со стороны государственных (региональных, муниципальных) органов управления.

3. Обеспечение инвестиционно-строительной деятельности нормативно-правовой базой.

4. Учет всей совокупности факторов, обуславливающих возможность рационального функционирования инвестиционно-строительного комплекса.

5. Концентрация функциональных задач по управлению инвестиционно-строительной деятельностью в минимально возможном числе отраслевых органов управления.

6. Оптимизация объема и структуры информации, необходимой для разработки эффективных управленческих решений.

7. Стремление к увеличению скорости информационного потока и сокращение времени на прохождение информации по линии "субъект управления – объект управления".

8. Минимизация документооборота.

9. Применение современных средств, обеспечивающих управленческий процесс.

10. Максимально возможное применение системы управления проектами и методов инвестиционного проектирования.

11. Активное использование подсистемы организации и проведения инвестиционных конкурсов (торгов).

Реализация изложенных принципов позволит повысить уровень обоснованности принимаемых управленческих решений по вопросам развития всех компонентов инвестиционно-строительной сферы и ремонтно-строительной деятельности, имеющей важное формирующее значение.

## **SHAPING AND DEVELOPING MANAGERIAL SYSTEM OF HOUSING CONSTRUCTION AND RECONSTRUCTION OF RESIDENTIAL BUILDINGS IN MODERN CONDITIONS**

*Professor, Doctor of Economic Sciences Larisa Selyutina  
Saint-Petersburg State University of engineering and economics, Russia*

**Abstract:** In the article methodological questions of the shaping and developments managerial system of housing construction and reconstruction dwelling are considered. It opens the basic categories, defining organising premises for development of reconstruction and building activities in the new economic conditions. Emphasis is put on the problem of the shaping adequate principles of organising management process of transforming the dwelling fund of a large city.

**Keywords:** policy of the development of the city, reconstruction and building activities, investment and building sphere of a city.

# НИВО НА КОМПЕТЕНТНОСТ НА СТУДЕНТИТЕ ПО ИКОНОМИКА ПРИ ПРИЛАГАНЕ НА КОЛИЧЕСТВЕНИ МЕТОДИ ЗА РЕШАВАНЕ НА ПРАКТИЧЕСКИ ЗАДАЧИ

*Доц. д-р Росен Николаев*  
*Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** компетентност, процент, количествени методи, анализ.

При съвременните условия на глобализация на икономиката и все по-големите предизвикателства на развиващите се реални процеси е от особена важност професионализмът на мениджърите. Умението им да прилагат успешно придобитите теоретични знания, което адекватно да съответства на правилната посока в разрешаването на проблемите е един от ключовите моменти за постигане на ефективни резултати. Това налага да се даде ясен отговор на въпроса до каква степен изграждаме студентите, които обучаваме като компетентни кадри, умеещи да вземат правилни решения в условията на постоянно изменящи се практически ситуации.

По отношение на понятието „компетентност” съществуват множество дефиниции и дискусиите в тази област се водят още от 30-те години на XX век и продължават и до днес.

Така например в българския тълковен речник под „компетентност” се разбира знания, осведоменост в някоя област, а понятието „компетентен” се свързва с лице, което е добре подготвено, нещо в дадена област<sup>1</sup>. В тези дефиниции липсват понятия като „умения”, „опит”, които според нас са много определящи при квалифицирането на дадено лице като „компетентно”. В този аспект една от класическите дефиниции за „компетентност” е: „Стандартизирани изисквания, на които трябва да отговаря един човек, за да изпълнява по

---

<sup>1</sup> talkoven.onlinerechnik.com, към 20.10.2011.

подходящ начин определена работа. Компетентността включва комбинация от знания, умения и поведение, които се използват, за да се постигнат добри резултати в работата. По-общо казано „компетентността“ е степента, в която човек е адекватно квалифициран и притежава способността да изпълнява определени задачи”<sup>2</sup>. В същото време Иван Савов, в една своя статия дава едно по-общо, многообхватно и компактно определение за „компетентност”: „Компетентността е съвкупност от четири фактора:

- образование;
- обучение;
- опит;
- умения.

Компетентността е един от важните ресурси на всяка организация, а за най-успелия, компетентността е техния основен капитал и конкурентно предимство (Колинс и Порас, 2002),<sup>3</sup>. По наше мнение тези четири фактора определят до голяма степен адекватното съдържание на понятието „компетентност”. За разлика от предходната дефиниция тук се включва и опита, като определящ фактор. Изхождайки от това може да допълним, че опитът от своя страна в редица ситуации генерира и инициативност и креативност у мениджърите.

В резултат от направения анализ ще си позволим да дадем следното определение за компетентност, в контекста на посочената тема: компетентността е съвкупност от знания, натрупани в процеса на обучение, умения за тяхното прилагане, които са резултат от придобития опит и способности за оптимално решаване на конкретни задачи, които се развиват при правилен подход в процеса на изграждане на кадрите. Едно от особено важните изисквания в подготовката на професионалисти в икономиката е знанията и уменията, които натрупват в областта на икономико-математическото моделиране. В подкрепа на това твърдение можем да посочим становището на ня-

---

<sup>2</sup> www.sitamanagement.com, към 20.10.2011.

<sup>3</sup> mi-news.moody.bg, към 20.10.2011.

кои автори, че „безспорно прилагането на математически модели спомага за по-доброто разбиране на същината на редица икономически процеси, води до уточняване и изясняване на икономическата терминология и по този начин до голяма степен стимулира развитието на самата икономическа наука”<sup>4</sup>. В същото време в много сфери (банкова дейност, счетоводство, финанси на фирмите, инвестиционна дейност, управление на ресурсите и др.) постоянно възниква необходимостта и от елементарни математически изчисления.

Целта на настоящия доклад е на основата на анкетно проучване да се оцени нивото на компетентност на студентите по отношение на различни процентни изчисления и прилагането им в някои практически задачи.

За постигане на така поставената цел следва да се решат следните основни задачи:

- Конструирание на подходящи примери от практиката, които се решават с помощта на процентни изчисления;
- Избор на извадка сред студентите по икономика, сред които да се направи анкетно проучване за оценка на тяхната компетентност по отношение владенето на тази материя;
- Да се анализират резултатите и на база направени изводи да се посочат мерки за повишаване ефективността при обучението на бъдещите кадри в областта на икономиката.

Обект на изследването са студенти от първи курс, четвърти курс и студенти, обучаващи се в магистърска степен<sup>5</sup> в ИУ-Варна. Изборът на специалности е насочен към отрасловите сектори, тъй като типовете задачи, включени в анкетата са свързани с решаване на практически задачи от тази сфера. Включени са студенти от първи курс, поради това че задачите са решими със знания от средното

---

<sup>4</sup> Атанасов, Б., Пл. Илиев. Математика и икономика. Годишник на Икономически университет – Варна, том 81, 2010, с. 70.

<sup>5</sup> Част от студентите в Образователна квалификационна степен (ОКС) „Магистър” са същата област на висшето образование (СОВО), а останалата част – друга област на висшето образование (ДОВО).



училище и наличието на известна обща култура, като е необходимо и да се извършат някои разсъждения. От друга страна това е продиктувано от желанието ни да се направи сравнение между компетентностите на студентите на входа и изхода във висшето училище.

Задачите включени в анкетата са следните:

1. Колко са 20% от 0,23?

2. а) Ако през 2010 г. доходите Ви са 4000 лв, а през 2011 г. доходите Ви са 8000 лв, то с колко процента са Ви се увеличили доходите през 2011 г. спрямо 2010 г.?

б) Ако през 2010 г. доходите Ви са 8000 лв, а през 2011 г. са 4000 лв, то с колко процента са Ви намалели доходите през 2011 г. спрямо 2010 г.?

3. Ако общите разходи до момента на продажба на едно жилище са 100 000 лв, то на каква цена трябва да бъде продадено, че да се реализира 30% печалба от приходите, получени от неговата продажба?

4. Фирма А предлага вътрешно боядисване в момента със собствени материали по 6 лв/м<sup>2</sup>, като освен това извършва ремонт на всеки две години до шестата (на 2-та, 4-та и 6-та) и предлага при тези три ремонта 25% намаление от посочената цена. Фирма В предлага също със собствени материали боядисване в момента на цена 7 лв/м<sup>2</sup>, като ще извърши същата услуга и на 3-та и 6-та година и при тези два ремонта предлага 15% намаление от посочената цена. Коя фирма бихте избрали и защо, ако изхождате от общите разходи в края на 6-тата година?

Задачите, които се предлагат са свързани и с ежедневни проблеми от битов характер. Те са степенувани по сложност и при всички тях се налага извършване на специфични процентни изчисления. При правилното решаване на задачите проличават не само знанията за пресмятане на проценти, но и умения за тяхното правилно прилагане, според конкретния решаван проблем, което именно показва нивото на компетентност.

Решението на първата задача е:

$$\frac{20}{100} \cdot 0,23 = 0,2 \cdot 0,23 = 0,046.$$

Решението на втора задача а) е:

$$\frac{8000 - 4000}{4000} \cdot 100 = 100\%.$$

Решението на втора задача б) е:

$$\frac{4000 - 8000}{8000} \cdot 100 = -50\%.$$

Решението на трета задача е:

Нека продажната цена е  $x$ . Тогава

$$0,3 \cdot x + 100000 = x, \text{ или}$$

$$x = \frac{100000}{0,7} \approx 142857 \text{ лв.}$$

Решението на четвърта задача е:

Общи разходи за  $m^2$  в края на 6-тата година за фирма А:

$$6 + 0,75 \cdot 6 \cdot 3 = 19,50 \text{ лв/м}^2.$$

Общи разходи за  $m^2$  в края на 6-тата година за фирма В:

$$7 + 0,85 \cdot 7 \cdot 2 = 18,90 \text{ лв/м}^2.$$

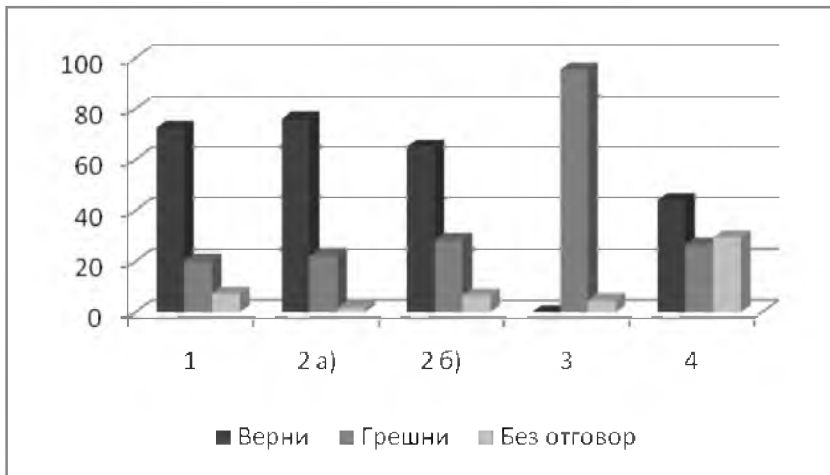
На основа общите разходи в края на шестата година за предпочитане е фирма В, т.к. при нея разходите са с  $0,60 \text{ лв/м}^2$  по-малки от тези на фирма А.

Така формулираната анкета от тези четири задачи бе предложена на вниманието на 109 студенти, от които 60 първокурсници, 30 студенти четвърти курс и 19 студенти от ОКС „Магистър”. С цел постигане на реални резултати анкетата бе анонимна. Данните от общите резултати по задачи са представени в табл. 1 и онагледени на фиг. 1.

Таблица 1

Задачи \ Отговори	Верни (в %)	Грешни (в %)	Без отговор (в %)
1	72,5	20,2	7,3
2 а)	76,1	22,2	1,7
2 б)	65,1	28,4	6,5
3	0	95,4	4,6
4	44	26,6	29,4

Общи резултати от анкетата



Фиг. 1. Общи резултати от анкетата (в %)

Резултатите показват, че над 27% от анкетираните студенти не умеят да извършват елементарни процентни изчисления. Това според нас до известна степен се дължи на факта, че се търси процент от дробно, а не от цяло число, но изхождайки от това, че в практиката най-често се налагат подобни изчисления, може да направим извода, че една много голяма част от младежите със средно образование не могат да се справят с такива, бихме казали елементарни

задачи<sup>6</sup>.

По отношение на резултатите от решаване на втората задача около 24% не са се справили с подусловие а) и 35% не са се справили с подусловие б). За първото подусловие грешните отговори са най-вече от типа „50%“, „200%“, а някои отговори са в абсолютни единици – „4000“. Двете подусловия са много близки по смисъл и на това се дължи по-големият брой грешни отговори на подусловие б), където най-често срещаният от тях е „100%“. Студентите не са наясно с нещо много основно: едно увеличение в проценти може да се изменя в интервала от 0 до  $\infty$ , но едно намаление е в интервала от 0 до 100, като 100% намаление се получава при нулева крайна стойност на съответната величина.

Най-фрапиращи, но очаквани са резултатите от решаване на третата задача. Всички отговори са грешни, дори и на студентите от четвърти курс и на тези, които вече имат диплома за висше образование. Почти всички, които са дали някакъв отговор, той е 130000 лв., но при тази цена печалбата от продажбата е 30000 лв., които са 23,08% от прихода в размер на 130000 лв., а не исканите 30%. Основната причина е, че не се прави разлика между надценка и процент печалба от прихода. Тук трябва да подчертаем, както и при предходната задача, че една надценка може да се изменя от 0 до  $\infty$  процента, но печалбата като процент от прихода не може да бъде повече от 100%, като 100% печалба се достига, при нулеви разходи. Особено показателна е тази задача по отношение на компетентността. По-голямата част от студентите могат да пресметнат 30%, но не от това, което би дало търсения верен краен резултат. Знанията за процентни изчисления са налице, но липсват уменията за тяхното правилно прилагане в конкретни задачи със специфични особености.

Както се вижда от резултатите верните отговори на четвъртата

---

<sup>6</sup> Като отговори на първа задача се срещат например стойностите 21,74 и 108,6, което говори за абсолютна некомпетентност в тази област.

задача са под 50%. Отдаваме това на дългото условие на задачата, както и на недостатъчните умения на студентите-първокурсници да се справят със задача от такъв тип, поради все още тяхната неопитност. В много от верните отговори се посочва директно отговор „фирма В”, но без съответната обосновка. Прави впечатление, че има няколко отговора, в които се посочва фирма А като предпочитана с аргументация (без съответните изчисления), че цената е пониска, процентът на отстъпка е по-голям и се извършват по-голям брой ремонти. Независимо, че отговорът е грешен, тъй като не отговаря на въпроса, зададен в задачата: „...ако изходите от общите разходи в края на шестата година”, тук проличават верни разсъждения от страна на анкетирания, което има съответно позитивно значение.

В табл. 2, табл. 3 и табл. 4 са представени данните от диференцираните резултати за студенти от първи и четвърти курс и студенти от ОКС „Магистър”.

**Таблица 2**

Задачи \ Отговори	Верни (в %)	Грешни (в %)	Без отговор (в %)
1	70	20	10
2 а)	80	20	0
2 б)	58,3	35	6,7
3	0	95	5
4	33,3	30	36,7

Резултати на анкетираните студенти от първи курс

**Таблица 3**

Задачи \ Отговори	Верни (в %)	Грешни (в %)	Без отговор (в %)
1	83,3	10	6,7
2 а)	83,3	16,7	0
2 б)	70	30	0
3	0	100	0
4	56,7	26,7	16,6

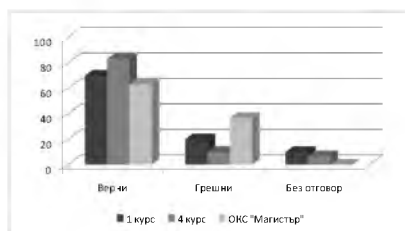
Резултати на анкетираните студенти от четвърти курс

Таблица 4

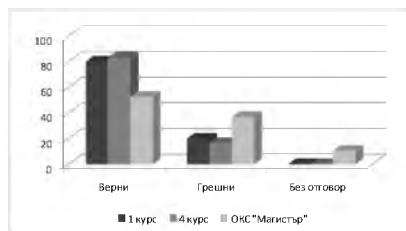
Задачи \ Отговори	Верни (в %)	Грешни (в %)	Без отговор (в %)
1	63,2	36,8	0
2 а)	52,6	36,8	10,6
2 б)	78,9	5,3	15,8
3	0	89,4	10,6
4	57,9	15,8	26,3

Резултати на анкетираните студенти от ОКС „Магистър”

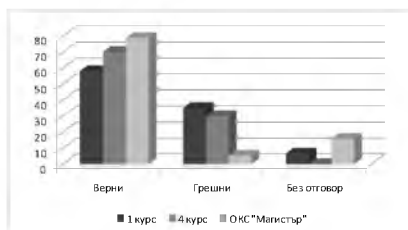
Резултатите по задачи са представени в диаграмите, изобразени на фигури от 2 до 6.



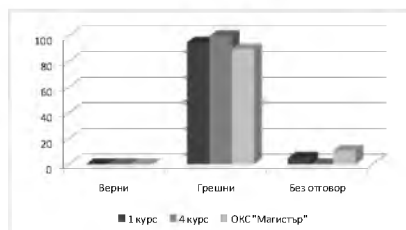
Фиг. 2. Резултати от 1 задача (в %)



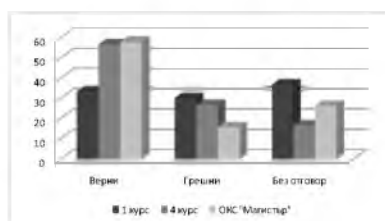
Фиг. 3. Резултати от 2 а) задача (в %)



Фиг. 4. Резултати от 2 б) задача (в %)



Фиг. 5. Резултати от 3 задача (в %)



Фиг. 6. Резултати от 4 задача (в %)

От данните прави впечатление, че:

- Верните отговори на първа задача (фиг. 2) при студентите първокурсници са с близо 7% повече от тези на студентите, обучаващи се в магистърската степен, което е малко парадоксално.

- 10% от първокурсниците не могат пресметнат 20% от 0,23.

- Малко над 50% от студентите от четвърти курс и студентите от ОКС „Магистър” са се справили с последната задача (фиг. 6) и според очакванията около 37% от първокурсниците не са писали нищо по нея, като в същото време прави добро впечатление, че 33,3% от тях са се справили успешно.

- Интересен е фактът, че около 53% от вече завършили бакалавърска степен са дали верен отговор на задача 2 а) (фиг. 3), докато процентът на успешно справилите се сред тях със задача 2 б) е 79% (фиг. 4), като същото при първи и четвърти курс е обратното, което е и нормалното според степента на трудност на двете подусловия.

- 95% от първокурсниците са дали отговор на трета задача (макар и грешен) и само 5% не са работили върху нея, докато при студентите в магистърска степен близо 11% не са наясно с условието на тази задача (фиг. 5).

Като изхождаме от резултатите, направените анализи и сравнения си позволяваме да направим следните по-важни изводи:

- По-голямата част от студентите могат да извършват процентни изчисления.

- Налице е известен напредък във времевата рамка на обучението по овладяване на знания и изграждане на умения у студентите в областта на прилагане на количествени оценки.

- Разликата в нивата на компетентност между студентите-първокурсници и тези, които завършват или са завършили бакалавърска степен е много малка.

- Придобитите знания у студентите не са добре обвързани с умения за практическо приложение.

- Най-добри са резултатите, показани от студентите-

четвъртокурсници. Считаме, че това се дължи на факта, че анкетиранияте студенти са изучавали в трети курс дисциплината „Количествени методи”. Това потвърждава необходимостта от преподаване на приложни математически дисциплини за създаване на квалифицирани кадри в областта на икономиката.

- Очевиден е фактът, че в магистърската степен (най-вече при студентите от ДОВО) се наблюдава дефицит на умения за елементарни изчисления.

Обобщавайки резултатите от изследването можем да направим следния основен извод: Степента на компетентност у нашите студенти в областта на количествения анализ не е достатъчно висока. С цел нейното повишаване и утвърждаване авторитета на висшето училище в съответствие със съвременните европейски стандарти си позволяваме да направим някои препоръки:

- Преструктуриране на учебната програма по дисциплината „Математика” в съответствие с нуждите на икономиката по отношение на нейното приложение. Съвместяване на абстрактните математически задачи с конкретна проблематика от икономическите дисциплини.

- Ревизиране на методиката по преподаване на базовите и приложни математически дисциплини с цел по-ефективно овладяване на тези знания от страна на студентите и разширяване на уменията за тяхното прилагане в практиката.

- Включване в учебните планове на различните специалности както в ОКС „Бакалавър”, така и в ОКС „Магистър” на дисциплини, свързани с икономико-математическото моделиране.

- Въвеждане на обучение по математика през първия семестър на ОКС „Магистър” – ДОВО.

- Като факултативна дисциплина в началото на първия семестър за студентите-първокурсници да се чете курс по „Въведение в математиката”.

- Целият процес на обучението по овладяване на знания и уме-



ния по количествен анализ да се осъществява по начин, който да мотивира, а не да отблъсква студентите.

В настоящото изследване бе разгледан един важен проблем, макар и в тесни рамки, свързан с компетентността на кадрите, които изграждаме. Наша основна задача като преподаватели е да създаваме качествени кадри за нуждите на практиката. Това поставя пред нас изискването да анализираме слабите страни в нашата работа, да ги премахваме и постоянно адаптирайки методиките на преподаване на съответна материя да се приспособяваме към изискванията, наложени от европейските и световни стандарти. Инвестирането в качествено образование трябва да се превърне в първостепенна задача за всички, ангажирани с изграждането на високо квалифицирани специалисти в сферата на икономиката и обществения живот в страната.

### **Литература**

1. Атанасов, Б., Пл. Илиев. Математика и икономика. Годишник на Икономически университет – Варна, том 81, 2010.
2. [talkoven.onlinerechnik.com](http://talkoven.onlinerechnik.com)
3. [www.sitamanagement.com](http://www.sitamanagement.com)
4. [mi-news.moody.bg](http://mi-news.moody.bg)

## **LEVEL OF COMPETENCE OF STUDENTS OF ECONOMICS IN APPLICATION OF QUANTITATIVE METHODS FOR SOLVING PRACTICAL PROBLEMS**

*Assoc. Prof. Rosen Nikolaev, Ph.D.  
University of Economics – Varna*

**Abstract:** The report analyze results of the survey contained application tasks with percentage calculations. Made a survey of 109 students, mostly from industry majors the first year, fourth year and those studying in the Master degree. An analysis is made of the level of competence of students in economics in quantitative methods. Made some important conclusions and recommendations for increased efficiency in acquiring knowledge related to some applications of mathematics by students and develop their skills in their proper application in practice.

**Keywords:** competence, percentage, quantitative methods, analysis.

# УСКОРЯВАНЕ НА ИНВЕСТИЦИОННИЯ ПРОЦЕС И ПОВИШАВАНЕ НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА КАПИТАЛОВИТЕ РАЗХОДИ

*Доц. д-р Стоян Тагарев, доц. д-р Василка Стаменова  
Университет за национално и световно стопанство – София*

**Ключови думи:** инвестиции, инвестиционен процес, управление, ефективност и иновации.

Протичащата с ускорени темпове икономическа глобализация и нарастването на икономическите, социалните, техническите, технологическите, политическите и културни взаимовръзки и отношения между отделните страни поставят нови предизвикателства през българската икономика. От няколко години България е редовен член на ЕС и е очевидно, че интегрирането ѝ към европейските структури се очертава като дълъг и труден процес, който изисква уеднаквяване на стандартите за извършване на бизнес дейност с тези на общността. В значително голяма степен това се отнася за инвестициите и инвестиционния процес, като един от основните фактори за повишаване конкурентоспособността на българската икономика.

Висока инвестиционна активност в българската икономика има през 2007 г. Общо за страната придобитите материални активи през 2007 г. са 22 386,1 млн. лв., докато през предишната 2006 г. са възлизали на 15 370 млн. лв. С настъпването на кризата и в българската икономика се наблюдава и ясно очертала се тенденция на намаляване на размера на придобитите материални активи. Най-слабо е намалението през 2008 г. – придобитите дълготрайни материални активи възлизат на 22 261,1<sup>1</sup>. Тази тенденция се запазва и през следващите 2009 г. и 2010 г. През 2009 г. новосъздадените дълготрайни материални активи са 18 439,8 млн. лв., а през 2010 г. са едва

---

<sup>1</sup> Статистически годишник, 2010 стр. 198

16 286,7<sup>2</sup> млн. лв. Дори и при това значително свиване на инвестиционната активност през последните години, инвестициите формират около 22% от brutния вътрешен продукт, което по същество е значително по-висок дял от равнищата регистрирани в повечето развита икономики.

Понятието «инвестиционен процес» е производно от понятието «инвестиции». Понятията «инвестиции» и «капиталови разходи» се използват като синоними, както в специализираната литература, така също и в стопанската практика. Под «капиталови разходи» или «инвестиции» се разбират обикновено средствата, които се влагат за нови основни материални активи. Не може обаче да се съгласим с такова разбиране, тъй като в него се влага само или преди всичко финансов смисъл, т. е. имат се предвид само паричните средства, определени за нови основни материални активи. Под понятието инвестиции трябва да се разбират не само капиталовите разходи т. е. паричните средства, а и всички други необходими ресурси: материални, трудови, технически, интелектуални и пр., необходими за създаването на нови основни материални активи. Значението на обвързването на паричните средства с материалните (в най-общия смисъл) средства е огромно. Оказва се, че за нормалното протичане на инвестиционния процес не са достатъчни само парични средства, а комплексното съчетаване на всички видове ресурси. И достатъчно е да липсва един от тях, за да се предизвикат усложнения и неизпълнение на предвидените инвестиционни мероприятия.

Повече в теорията, а по-малко в практиката се използва и понятието «инвестиционен цикъл». И макар понятията «инвестиционен процес» и «инвестиционен цикъл» да са близки и да могат да се използват в някои случаи и като синоними, между тях има разлика. Чрез «инвестиционния процес» се изразяват последователната и закономерната смяна в състоянието и развитието на инвестиционната дейност, непрекъснатият напредък от по-далечната към по-близката

---

<sup>2</sup> Статистически справочник 2011 стр. 175

степен на превръщане на инвестициите в основни материални активи. Чрез «инвестиционния цикъл» се изразява точно определеният ред от инвестиционни действия, които са свързани помежду си така, че се получава цялостно и завършено превръщане на инвестициите в основни материални активи.

Честата употреба на понятието «инвестиционна дейност» също изисква пояснение. Под «инвестиционна дейност» следва да се разбира дейността на организациите, ведомствата, органите и отделните лица, насочена към превръщане на инвестиционните ресурси в основни материални активи. Докато понятията «инвестиционен процес» и «инвестиционен цикъл» изразяват обективността в инвестиционните явления и процеси, то “инвестиционната дейност” изразява ролята на субективния фактор. Инвестиционната дейност може да бъде управленска и изпълнителска.

От особено значение е диференцирането на понятията «управление на инвестициите» и «управление на инвестиционния процес». Под «управление на инвестициите», следва да се разбира влягането на средства, съчетаване на инвестиционните ресурси, определяне на размера на капиталовите разходи и финансовото манипулиране с тях. Под «управление на инвестиционния процес» следва да се разбира дейността на управленския апарат (и самият този апарат като структура, като система), както и технологията на подготовка, вземане и реализиране па управленските решения, свързани с превръщането на инвестиционните ресурси в основни материални активи. Ако управлението на инвестиционния процес се разглежда в широк смисъл, тогава понятието «управление на инвестициите» е част от него<sup>3</sup>.

Инвестиционния процес е част от процесите на разширеното възпроизводство, намаляването на времетраенето на инвестиционният процес води до повишаване на темповете на възпроизводство-

---

<sup>3</sup> Вж. Кънчев Радан „Инвестиции и научно технически прогрес“ изд. „Техника“ С. 1982г.

то. Всъщност ускоряването на инвестиционният процес довежда до по-бързото превръщане на инвестициите и въобще на всички инвестиционни ресурси в нови производствени и непроизводствени основни активи с всички произтичащи от това положителни последици: по-бързо и в увеличен размер се получават готовата продукция, чистия доход, социалните облаги, подобряват се степента на специализация и концентрация на производството.

Инвестиционният процес, както всеки процес, протича във времето. Продължителността на инвестиционния цикъл оказва пряко и непосредствено въздействие върху ефективността на капиталовите разходи и въведените в действие дълготрайни материални активи.

Под ефективност разбираме полезния резултат от съотношението между вложените от обществото ресурси и получените количествено измерими и количествено оценени приноси. Оттук следва основния извод, че колкото е по-краткотраен инвестиционният процес, толкова по-бързо при равни други условия ще се множат материалните и духовните блага, получени в резултат на инвестиционната дейност. Ускоряването на инвестиционния процес се отразява съществено върху неговата ефективност в няколко главни направления. Намаляването на времетраенето на инвестиционния процес води пряко до повишаване на темпа на възпроизводството и икономическия растеж. Всъщност ускоряването на инвестиционния процес довежда до по-бързото превръщане на капиталовите разходи и въобще на всички инвестиционни ресурси в нови производствени и непроизводствени недвижими имоти с всички произтичащи от това положителни последици: по-бързо и в увеличен размер се получават готова продукция, чист доход, социални облаги, подобряват се отрасловите, териториални и социални структури, повишава се степента на специализация и концентрация на производството, укрепват се интеграцията и международните икономически връзки и т.н.

Намаляването на продължителността на инвестиционния про-

цес води до по-бързото и в увеличен размер получаване на икономически ефект, който може да се използва в други сфери на стопанската дейност и извън производствената дейност на обществения живот, с което се влияе пряко върху ефективността на капиталовите разходи.

Факторът «време», който влияе на инвестиционния процес следва да се изследва в следните основни направления:

**1. Обща продължителност на инвестиционния процес.** Тя обхваща времето от вземане на решение за осъществяване на инвестиционен проект до въвеждането на недвижимия имот в експлоатация и е в пряка зависимост от сбора на времетраенето на отделните негови етапи, както и от времето между тези етапи. Много са условията, които оказват влияние върху общата продължителност на инвестиционния процес. Едно от условията за намаляване на общата продължителност на инвестиционния процес е обвързването на бизнес инвестициите с дългосрочните и стратегически приоритети на организацията. На практика обаче малко са българските бизнес организации, които свързват своите бизнес инвестиции с дългосрочните стратегически приоритети на фирмата<sup>4</sup>. В стопанската практика се правят опити за ограничаване и намаляване на времето на някои основни етапи от инвестиционния процес като предпроектно проучване и проектиране, строителството, усвояване на производствените мощности. Все още обаче не са създадени необходимите условия за цялостното намаляване на времетраенето на инвестиционния процес при различните видове недвижима собственост и при различните начини за реализация на инвестиционния процес. Това е така, защото не са създадени необходимите предпоставки за единно научно-методично и управленческо осигуряване на инвестиционния процес. Създаването на единна нормативна база за продължителността на инвестиционния процес, диференцирана по определени белези,

---

<sup>4</sup> Борисов, Б., Георгиева, Т. И др. Процес на осъществяване на инвестиционна проекти в иновационната фирмена дейност, сп. Диалог, бр. 1, 2009 г.

съдържа в себе си съществени резерви за ускоряване на инвестиционния процес, защото създава условия например за съвместяване на отделните фази на инвестиционния цикъл при определени случаи. Налице са възможности за съкращаване на продължителността на отделни фази, които са с еднотипна дейност - например перспективните и предварителните проучвания.

**2. Избор на момента на влягането на средствата.** Предпроектните проучвания ще дадат необходимата информация за вземане на решения относно най-подходящите от икономическо гледище моменти за даване ход на изпълнителските фази на инвестиционния процес (проектиране, реализация, усвояване на новите дълготрайни материални активи) с оглед най-ефективно да се използват инвестиционните ресурси.

**3. Избор на цялостно или поетапно рализиране на инвестиционното мероприятие.** Преценката за цялостно във времето или на етапи създаване (ново строителство, разширяване, реконструиране или модернизиране) на дълготрайните материални активи има много съществено икономическо значение и зависи от важни обстоятелства- постепенно нарастваща необходимост от определен вид продукция или обществена услуга, недостатъчни ресурси и особено на валутни източници, възможност за предпочитано реализиране от гледище на ускорено възвръщане на капиталовите разходи, създаване на възможности за по-икономично задоволяване на възникнали нужди, предвиждане на по-големи международни пазари в един подалечен период и пр.

Важно направление за ускоряване на инвестиционния процес е своевременно и повсеместно приложение в строителната практика на новосъздадените иновации. Така например използването на новия метод «сухо строителство» за извършване на довършителни работи, както в промишлените предприятия, така също и в жилищни сгради. При този метод при извършване на довършителни работи в новопостроени сгради няма никакви мокри процеси, което води до рязко намаляване на времето за довършителни работи и при това от мини-



мален брой строителни работници. Друг много важен ефект от това нововъведение е повишаване на качеството на довършителните работи, създават се възможности за по-добра топлоизолация, при което се намаляват разходите за отопление, които са особено актуални при непрекъснатото повишаване цените на енергията.

Друга съществена иновативна новост при която се съкращава времетраенето на инвестиционния процес и се повишава производителността на живия труд е новоконстроираното строително мобилно скеле. Освен за монтаж на гипсокартони и за системи за сухо строителство подвижните платформи могат да се използват и за монтаж на електроинсталации, монтиране на инсталации за вентилация и климатизация, за извършване на мазилки, шпакловки, боядисване и други строителни работи. Основно предимство на тази конструкция е че, е съгваема и не се налага разглобяване при пренасянето между стаи, етажи и строителни обекти.

В рамките на инвестиционния процес може да се включат само онези иновационни решения, които на изхода водят до практическа реализация и по-точно – до производствено внедряване на техническата новост, както и нейното евентуално разпространение, там, където това е технически възможно, икономически ефективно и социално целесъобразно. Ето защо според нас дейностите свързани с научно-техническите реализации, които не водят до практическа реализация, не могат да бъдат предмет на обединена дейност с инвестиционния цикъл.

Съкращаването на времетраенето на инвестиционния цикъл води до ускоряване на обращаемостта на средствата с инвестиционно предназначение, до реализиране на възможността за тяхното използване и в други сектори на инвестиционния процес. Намаляването на продължителността на инвестиционния процес води до ускорено внедряване на постиженията на техническия прогрес в производствената и обществената практика, до намаляване на техническото изхабяване на въведените в действие основни производствени и неппроизводствени фондове, до използването на всички положителни

икономически последици от това обстоятелство – производство на продукция с високо качество, на съвременно равнище с увеличен доход.

Своевременното въвеждане в действие на технически посъвършени основни фондове във вид на недвижимости в резултат на ускорен инвестиционен процес води до рязко повишаване на обществената производителност на труда, до укрепване икономическата мощ на страната.

Ускоряването на инвестиционния процес е само един случай на отражението на фактора време върху ефективността на капиталовите разходи.

Ускоряването на инвестиционния процес обаче може да се окаже и отрицателно въздействие върху ефективността на капиталовите разходи в два главни случая:

- когато ускоряването е за сметка на понижаване на качеството на инвестиционната дейност и на съответното инвестиционно мероприятие във всички фази на инвестиционния процес.

- когато ускоряването на едно инвестиционно мероприятие става за сметка на забавянето на едно или няколко други инвестиционни мероприятия, например ускоряване на строителството на един обект за сметка на забавянето на други, внасяне на смущения в производствената дейност на строителните организации, спиране проектирането на други обекти и пр. или пък понижаване на качеството на инвестиционната дейност по други инвестиционни мероприятия.

Очевидно е, че ускоряването на инвестиционния процес трябва да се извършва в разумни граници, като не се допускат отрицателни последици. Възниква основателният въпрос: как, с какви научно обосновани и практически приложими средства, може да се установи оптимално времетраене на инвестиционния процес така, че той да бъде максимално кратък и ефективен и същевременно достатъчно продължителен, за да не предизвика отрицателни последици. Отговора на този въпрос е чрез надежно програмиране и детайлно пла-

ниране на инвестиционния процес.

Необходимо е да се използват специфични съвременни и утвърдени методи за планиране на инвестиционния процес като линейни и мрежови графици, икономико-математическо моделиране и други, като се създават условия за обработка на данните с електронноизчислителна техника. Етапите на отделните инвестиционни мероприятия следва да се планират на основата на обобщения план на цялостния инвестиционен процес. При планирането на инвестиционния процес следва да се обърне сериозно внимание на следните съществени моменти:

- на продължителността и последователността във времето на операциите в отделните етапи;
- на синхронизацията и координацията в дейността на субектите на инвестиционния процес - контрагентите, участващи в инвестиционните връзки;
- на своевременното количествено и качествено осигуряване на необходимите ресурси;

Планирането на инвестиционния процес като динамика, за разлика от плана на капиталовите разходи като статистика, е извънредно трудна задача, тъй като инвестиционната дейност е твърде сложна и слабо структурирана система, характеризираща се с неопределеност по отношение на крайните резултати и особено в началните етапи. От това гледище е извънредно трудно да се създадат нормативи за трайността на цялостния инвестиционен процес. Следва обаче да се подчертае, че времетраенето на инвестиционния процес изобщо и на отделни инвестиционни мероприятия, съобразно тяхната специфика, е нещо твърде релативно и зависи от редица съществени обстоятелства: състоянието на изграждания инвестиционен обект, обществената и в частност стопанската организация на инвестиционния процес, състоянието на методите и на техническите средства за планиране и предвиждане и пр. А тези обстоятелства с течение на времето съществено се изменят под влиянието на техни-

ческият прогрес, създаването и използването на нови строителни материали усъвършенстването на организацията, натрупаният опит и повишаване на квалификацията на изпълнителния и ръководен персонал, подобряването на стимулите и ефикасността на санкциите и пр. Ето защо онова, което се е извършвало в миналото за един продължителен инвестиционен период, днес е значително съкратено, а утре времетраенето му ще бъде още по-кратко.

От изложеното стана ясно, че времетраенето на инвестиционния процес има пряко отношение към ефективността. Следва да се отбележи, че при съпоставянето на вложените ресурси и получените резултати се получава както стойностен, така и неизмерим в стойностни характеристики ефект – подобряване на обслужването във всички сфери на обществено обслужващата инфраструктура, опазване на жизнената среда, подобряване на работната среда, военностратегическа полза, жилищно задоволяване и пр.

Важното социално - икономическо значение на времетраенето на инвестиционния процес изисква постоянно и систематично той да се изучава и да се въздейства върху него с цел да се ускори процесът на превръщането на капиталовите разходи - паричните, материалните, техническите и трудовите ресурси - в нови основни производствени и основни материални непроизводствени дълготрайни активи. За съжаление, у нас все още има недостатъци, които противодействат на този полезен стремеж. Необходимо е да познаваме по-съществените от тях, за да можем да се ориентираме правилно в практиката и да се опитаме сполучливо да ги преодоляваме.

Съществуващите в стопанската практика недостатъци по своя характер можем да ги обособим в две групи:

- характерни за цялостния инвестиционен процес или най-малкото за няколко от основните негови етапи;
- недостатъци, които са типични за отделни етапи на инвестиционния процес.

Това разбира се е относително обособяване, защото общова-

лидните недостатъци са характерни и за отделните етапи на инвестиционния процес, а специфичните същевременно са основа за проявление на общовалидните. Специфичните проблеми фактически се преливат в цялостния инвестиционен процес и пречат за неговото несмуцаване и своевременно осъществяване.

Един от основните недостатъци на инвестиционната дейност е липсата на конкретен подход при редуването на фазите, през които следва да премине отделния инвестиционен обект. В случаите, когато необходимостта и целесъобразността от въвеждането в действие на даден обект е безспорна, не се постъпва конкретно с оглед да се съкращават фазите и времето. Проучванията във всички фази на инвестиционния процес и вземането на съответните решения протичат мудно и не се извършват своевременно.

Друг съществен недостатък са сериозни слабости в организацията и управлението на инвестиционните връзки между ангажираните в инвестиционния процес звена-контрагенти. Липсата на необходимата координация и синхронизация в дейността на органите, отговарящи за отделни елементи на инвестиционната дейност, срива хармоничното и своевременно провеждане на инвестиционния процес. Все повече се удължава периода между юридическото приключване на сделките с недвижими имоти и прехвърлянето на средствата.

За преодоляване на този недостатък е наложително повишаването на административния капацитет на лицата заети по цялата верига на инвестиционния процес, значително да се опростят съществуващите правила и порцедури.

Строителството е важна, решаващ етап за ускоряване на инвестиционния процес и играе съществена роля за повишаване на ефективността на капиталовите разходи. Чрез него се осъществява по-голямата част от реализацията на капиталовите разходи и тяхното превръщане в нови основни производствени и извънпроизводствени дълготрайни материални активи. Ето защо и недостатъците на строителното производство се отразяват по категоричен начин върху

ефективността на инвестиционната дейност.

Характерно за настоящия етап на строителството е неспазването на регламентираните в проектите срокове за въвеждане в експлоатация на новите дълготрайни материални активи, т.е. удължаването на времетраенето на строителното производство. В резултат на неспазването на пусковите срокове се увеличава размерът на неизпълненото строителство, което няма нищо общо с необходимото преходно строителство за осигуряване на непрекъсваемостта на строителния процес.

Рязкото снижаване на качеството на крайната строителна продукция се отразява крайно неблагоприятно върху следващата инвестиционна фаза - ускоряване на усвояването на новите дълготрайни производствени и непроизводствени материални активи и достигането на проектните технико - икономически показатели и заедно с това влияе пряко върху ефективността на капиталовите разходи. Повишаването на действителната стойност на крайната строителна продукция над предварително определената в проектите сметна стойност се отразява крайно неблагоприятно върху ефективността на капиталовите разходи. Ако допълнителната стойност, разходвана в процеса на строителното производство, се включва в сметната стойност, т.е. строителната организация докаже и получи от инвеститора направените допълнителни строителни разходи, тогава в рамките на този размер тази стойност се отразява пряко отрицателно върху ефективността на капиталовите разходи. Това означава, че се въздейства пряко върху резултата от инвестиционната дейност. Допълнителните разходи за неблагоприятия изход в дейността на строителната организация се отразяват върху фактическата стойност на строителното производство, върху неговите финансови резултати. Разбира се, и тези разходи по косвен път се отразяват върху финансовата част на инвестиционния процес, тъй като самото строително производство е част от инвестиционната дейност.

Съществено влияние върху ускоряването на строителното производство и повишаване на неговата ефективност оказват правилно

организираните стопанско-управленски и стопанско-производствени връзки на строителната организация с останалите контрагенти в инвестиционния процес във връзка с осъществяването на строителното производство.

Внимателният анализ на основните направления, които характеризират строителството като инвестиционна фаза – характеристиката на крайната строителна продукция по време, качество и цена, по отношение на предоставените ресурси и организацията на икономическите връзки, разкрива че се допускат съществени недостатъци, които се отразяват отрицателно както върху производствената и стопанска оценка на строителното производство, така и върху инвестиционната характеристика на строителството, респективно върху цялостния инвестиционен процес.

Не може обаче да не се отбележат необоснованите в редица случаи стремежи на строителните организации да представят допълнителните строителни разходи, резултат от вътрешно - организационни слабости, като обективни и да изискват тяхното заплащане от страна на инвеститорите. Същото важи и за случаите, когато не са спазени строителните срокове и се изисква удължаване на предварително определения с проекта срок.

В заключение е необходимо да се отбележи, че от извънредно голямо значение за ускоряване на инвестиционния процес и повишаване ефективността на капиталовите разходи е внедряването на техническите постижения както по време на проектирането, така и в процеса на изграждането, разширяването, реконструирането и модернизиранието на дълготрайните материални активи.

Безспорна е необходимостта от създаване на неразривна, организационна връзка на инвестициите, инвестиционната политика и инвестиционния цикъл при изграждането на новите и усъвършенстването на действащите производствени мощности с внедряването на техническите новости, от една страна, и с цикъла « изследване-внедряване » на научно-техническите постижения, от друга.

## ACCELERATION OF THE INVESTMENT PROCESS AND THE RISE OF THE CAPITAL COST EFFICIENCY

*Assoc. Prof. Stoyan Tagarev, Ph.D., Assoc. Prof. Vasilka Stamenova, Ph.D.  
University of National and World Economy – Sofia*

**Abstract:** The investment process engage considerable resources of shareholders, associates, and confirmed or beginning entrepreneurs, while the results of realizing the whole process are of a probabilistic nature. All this requires that the phases, the elements and the connections of the individual investment process have to be well defined, regulated and managed to ensure the interests of all involved in the investment process and to minimize the investment risk.

**Keywords:** investments, investment process, management, effectiveness.



# УСТОЙЧИВО СТРОИТЕЛСТВО – ПРИНЦИПИ И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИТИЕ

*Гл. ас. д-р Катя Антонова*  
*Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** устойчивост, устойчиво развитие, устойчиво строителство.

В съвременните условия човечеството все по-ясно осъзнава, че по-нататъшното му развитие е невъзможно без полагането на грижи за околната среда. В природата състоянието на равновесие е естествено, но при намесата на човека се нарушава и се стига до негативни последици. За да бъде избегнат конфликта „човек-природа“ е необходимо потребностите на хората да бъдат удовлетворявани в съответствие с екологичните възможности. В тази връзка се заражда концепцията за устойчивото развитие, което е основно предизвикателство пред обществото в началото на третото хилядолетие. Проблемите на околната среда придобиват все по-голяма тежест, заради промените в климата и по-скъпите енергия и ресурси.

Една от сферите, където се срещат потребностите на обществото и икономическите интереси с опазването на околната среда е строителството. Новите строителни технологии водят в определена степен до диспропорции в природата. Замяряват се въздухът, водите и почвата, нарастват темповете на изчерпване на невъзпроизводимите ресурси, настъпват промени в климата, т. нар. глобално затопляне, което е следствие на замърсяването на околната среда. При сегашните неблагоприятни тенденции в състоянието на околната среда е необходимо екологосъобразно развитие на строителството и на икономиката като цяло, търсенето на оптимален баланс между целите и интересите.

Целта на автора в настоящия доклад е да разгледа принципите

на устойчиво строителство в контекста на концепцията за устойчиво развитие и да предложи някои възможности за развитието му у нас.

Изследването на проблемите на устойчивото строителство предполага изясняване същността на категориите „устойчиво развитие” и „устойчиво развитие в строителството”.

Категорията “устойчиво развитие” получава широка популярност след Конференцията на ООН за околната среда и развитието в Рио де Жанейро през 1992 г. На срещата си в Лисабон през 2001г. Европейската комисия приема своята стратегия за устойчиво развитие. Основната стратегическа цел е дефинирана като “...да стане най-конкурентоспособната и най-развитата икономика в света, способна да осъществи устойчив растеж с повече и по-привлекателни работни места и по-голяма социална еднородност”. Година по-късно, в Швеция, Европейската Комисия прави допълнение към тази постановка, като включва като основна стратегическа цел опазването и възпроизводството на околната среда, като в основата е разбирането, че “икономическият растеж, социалната еднородност и опазването на околната среда трябва да вървят ръка за ръка”.

„Устойчивото развитие е това, което отговаря на потребностите на настоящите поколения, без да компрометира възможността бъдещите поколения да задоволят своите потребности”<sup>1</sup>. Според Стратегията за устойчиво развитие на ЕС то е основна и водеща цел на Европейския съюз, насочена към постоянно подобряване на качеството на живот и благосъстоянието на настоящите и бъдещите поколения, като установява връзка между икономическото развитие, опазването на околната среда и социалната справедливост.”<sup>2</sup>

Строителните дейности имат най-голям дял в изразходването на световните ресурси и отделянето на вредни емисии и са основен фактор за влияние върху околната среда, поради което се появява необходимостта от нов подход на строителство. Същността на ус-

---

<sup>1</sup> Брудланд, Г.Х, Нашето общо бъдеще, 1987г

<sup>2</sup> <http://ec.europa.eu/eurostat/sustainabledevelopment>, Мониторингов доклад „Стратегия на ЕС за устойчиво развитие“ за 2009 г.

тойчивия подход в строителството се състои в баланс между икономическите, социалните и екологичните аспекти на сградите. Първите усилия да се въведат промени в строителния сектор се фокусират върху единични въпроси, като енергоефективност и запазване на природните ресурси. Законът за енергийна ефективност<sup>3</sup>, действащ в нашата страна, налага изисквания за енергийно потребление, саниране и обновяване на стария сграден фонд, но в него липсват правила и изисквания за устойчиво развитие на строителството.

Понятието „устойчивото строителство“ е определено на проведените през 1994г и 1997г. международни конференции<sup>4</sup> като „подход, при който създаването и поддържането на сгради да се основава на ефективно използване на природните ресурси и опазване принципите на развитие на околната среда.“ За да е устойчиво строителството е необходимо да се увеличават изискванията към всички негови етапи и да се разработват превантивни дейности, свързани с процеса на строителството от началото на разработване на проекта до края - разрушаването на сградата. Това означава, че е необходимо да се извършва екологична оценка на всички етапи - проектиране, строеж и експлоатация.

Необходимо е и да се анализират алтернативите на предлаганите решения. Според В. Князев<sup>5</sup> могат да се предложат решения в няколко направления:

- удължаване на жизнения цикъл на сградата;
- спестяване на енергия;
- подобряване качеството на материалите;
- подобряване качеството на труда.

Устойчивостта<sup>6</sup> е свойството на дадена система да запазва ос-

---

<sup>3</sup> Закон за енергийна ефективност, обн. ДВ. бр.98 от 14.11. 2008г, .....посл. изм. ДВ. бр.97 от 10.12. 2010г.

<sup>4</sup> „Устойчивото строителство“, Тампа, САЩ, 1994 и „Строителство и околна среда“, Париж, 1997

<sup>5</sup> Князев, В., Екология. „Основи на възстановяването“, Москва, 2005

<sup>6</sup> <http://www.wikipedia.org>

новните си характеристики при относително малка промяна на даден параметър. Устойчивото строителство е система от практики и технологии, при които се оптимизира потреблението на материали и суровини, с цел намаляване отрицателното влияние на човека върху околната среда. Този подход се ръководи от технологични решения и цялостно преразглеждане на мястото и ролята на човека в природните процеси. Докато за стандартното строителство от значение са краткосрочните икономически цели, за устойчивото строителство приоритет са дълготрайната икономичност, качество и ефективност. То има за цел да намали влиянието на сградите върху околната среда, като същевременно оптимизира икономическата им стойност и осигурява по-добра и здравословна среда на обитаване и живот. То има за цел да повишава комфорта и икономическата устойчивост на проекта и заедно с това да намалява негативното влияние върху околната среда. Сграда, проектирана по устойчив начин, минимизира използването на вода, първични суровини, енергия и земя през целия си жизнен цикъл.

В основата на устойчивото строителство е стремежът за подобряване на отношенията, които човек създава със заобикалящата го среда чрез:

- употреба на местни и лесно достъпни строителни материали;
- употреба на материали с кратък производствен цикъл и лесни за рециклиране;
- съобразяване с местните климатични условия и релеф;
- съобразяване с местните културни особености, бит и традиции;
- оптимизирана употреба на енергии и енергийни източници за жизнени нужди;
- оптимизирана употреба на вода и въздух.

С други думи устойчиво е онова строителство, което е екологично, енергоефективно и дълготрайно. Устойчивостта в строителството е баланс между три фактора: социален, екологичен и иконо-

мически .

В социален аспект е необходимо осигуряването на висок комфорт, вътрешна хигиена на сградата, по-уютни и по-здравословни условия, свободен достъп и ефективност на пространството.

В екологичен аспект е необходимо осигуряването на природна среда, която не е повлияна от строителството на сгради и съоръжения.

Икономическата целесъобразност се изразява във възможността за оптимизиране на разходите по време на целия жизнен цикъл на сградата, за рециклиране и повторно използване на материалите, за по-добра възвръщаемост на инвестициите, по-висока конкурентна способност.

Основните принципи на устойчивост на строителството са:

1. Минимална енергоемкост по време на строителството и на експлоатацията;
2. Минимална водоемкост по време на строителството и на експлоатацията;
3. Минимално въздействие върху околната среда;
4. Висок жизнен комфорт;
5. Естетичен вид;
6. Дълготрайност;
7. Максимална възможност за повторно използване на вложените материали;
8. Безопасност и сигурност на сградите и съоръженията;
9. Високо качество;
10. Заложена възможност за усъвършенстване.

Минималаната енергоемкост и водоемкост по време на строителството означава до колкото е възможно да се използват естествени материали или такива, преминали по-малко технологични процедури. Например ако заменим бетона с глина или друг естествен материал, за добиването, на които не са необходими толкова енергия и вода.

Минималната енергоемкост и водоемкост по време на експлоа-

тацията означават пасивна архитектура и енергийна ефективност, осигуряване на възможност сградите да се отопляват, охлаждаат и вентилират естествено. Според Г. Коларов<sup>7</sup> една сграда, построена и обитавана по начин, който отговаря на принципите на природосъобразност, т.е. устойчива сграда има 50% по-ниски разходи за енергия, в нея се отделят 70% по-малко отпадъци и се ползват 40% по-малко вода.

Въздействието върху околната среда касае влиянието на всяка сграда върху местните екосистеми, като промяна на въздушни течения, засенчване и др.

Високият жизнен комфорт на сградите се определя като се вземат предвид параметрите за комфорт - температура, скорост, влажност и чистота на въздуха, както и температура на ограждащите повърхности.

Естетичният вид касае подходящо вписване на сградата или съоръжението на мястото, на което се изгражда, като не нарушава и не грози архитектурния амсамбъл и природната околна среда.

Дълготрайността е характерна черта за обектите на строителството. Всяко нещо, което се създава е добре да има дълъг живот и да може лесно да се поправи и рециклира.

В настоящото строителство по-голямата част от материалите след ремонти или разрушаване се превръщат в неизползваеми строителни отпадъци, които замърсяват околната среда. Възможността за повторното им използване води до икономичност и по-чиста природа.

По отношение на безопасността, сигурността и качеството на сградите и съоръженията се изисква точно изпълнение на технологиите и използване на качествени материали.

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

---

<sup>7</sup> Коларов, Г. президент на Българския съвет за зелено строителство, <http://www.bgbc.bg>

зимни градини и др.

Една от най-характерните черти на устойчивото строителство е свързана със запазване на екологичното равновесие в природата. От тази гледна точка в практиката много често се говори за екологично или зелено строителство. Към настоящия момент устойчивото строителство е по-скоро изключение, отколкото норма, но започва да се налага като стандарт, както в страните по света, така и у нас. Една сграда е построена с методите на екологичното строителство, ако не нарушава равновесието в природата, т.е. след края на живота си се разпада на природни елементи и се слива с околната среда. На този етап на развитие на строителството това е трудно постижимо, защото при изграждането на всяка сграда се използват бетон, желязо, пянообразуващи вещества, силикони и др. Добиващите все по-голяма популярност и у нас екологични или зелени сгради много рядко са построени с естествени материали и по методите на екологичното строителство. Не е достатъчно постройката да има соларни панели, зелен покрив, система за използване на пречистена дъждовна вода и енергоспестяващи изолации, за да твърдим, че тя е “екологична”.

От друга страна е прекалено радикално да искаме от строителният бранш да се върне векове назад и да започне да изгражда сгради от керпич. В минали времена българските строители са спазвали напълно правилото за вписване на сградата в заобикалящият ландшафт и природната среда. Предците ни са строили ниски, масово едноетажни къщи, с широка основа по Северното Черноморие, заради силните ветрове, а в планинските села домовете са били с тясна основа, на два етаж, за да улавят по-добре оскъдната слънчева светлина в тези райони.

В съвременната индустрия започва ползването на естествени материали от природата – изолации от слама, екологично чисти изола-

ционни и огнеупорни панели от гъби, веществото Greensulate<sup>8</sup> и др.

Според Е. Стойкова<sup>9</sup> от икономическа гледна точка устойчивостта на сградите може да бъде разделена на две части: инвестициите, които при строителството трябва да се считат като проблем на дългосрочна ресурсна продуктивност и текущите разходи. Целта е не да се минимизират инвестиционните разходи чрез традиционни решения, а да се намери решение, което да доведе от една страна до стабилност и възможност за повторна употреба на материалите, а от друга страна да осигури ниско потребление на енергия, лесна поддръжка и обслужване, ниски текущи разходи и по-малко екологично въздействие.

В момента у нас се смята, че реализирането на подобни проекти е нерентабилно и затова липсват на пазара на недвижими имоти. Единствените сгради, чието строителство ще се разрешава в Европа след 5-10 години ще са т.нар. зелени или нискоенергийни сгради. Според Директива 2010/31/ЕС<sup>10</sup> до 31.12.2020г. всички нови сгради трябва да са с почти нулево потребление на енергия. Данни от практиката<sup>11</sup> показват, че първоначалното увеличение на вложените средства е с 8-10% в сравнение със строителството да сега, но инвестициите се възвръщат многократно, поради следните причини:

- увеличава се пазарната стойност на сградата;
- повишава се ефективността при консумация на енергия;
- подобрява се средата за живеене и работа;
- увеличава се многократно дълготрайността на сградата.

---

<sup>8</sup> Студенти от Ренселърския политехнически институт (Rensselaer Polytechnic Institute) са патентовали формулата на вещество под название Greensulate, състоящо се от вода, брашно, спори от гъби и перлит (минерал, който се среща в хумуса). Тестовите на Националния институт за стандарти и технологии показват, че изобретението може успешно да се конкурира със съществуващите в момента на пазара изолационни панели. Коефициентът на топлинно съпротивление на “гъбените” панели е 2,9, а топлинното съпротивление на панелите от стъклена вата е 2,7.

<sup>9</sup> Стойкова, Е., Устойчиво строителство, Енергиен център София, 2002

<sup>10</sup> Директива 2010/31/ЕС на Европейския парламент, относно енергийните характеристики на сградите, 19.05.2010г., Официален вестник на Европейския съюз L 153/31

<sup>11</sup> Данните са от [www. Stroitelstvo.bg](http://www.Stroitelstvo.bg)



Най-важните участници в процеса на прилагане на устойчивото строителство са:

- държавата;
- местните структури на управление;
- експерти от строителния сектор;
- сдружения на собствениците на сгради;
- собственици на сгради.

Основно изискване за внедряването на устойчивият подход на строителство е сътрудничеството между участниците в този процес. За да се популяризира това строителство у нас е необходимо да се предприемат мерки в следните направления:

- осъзнаване важноста на устойчивия подход на строителство;
- възприемане на добрите практики на страните, в които се прилагат методите на устойчиво строителство;
- обучение на експертите в строителния сектор;
- разработване на програми за прилагане на устойчивото строителство;
- разработване на критерии за сертифициране на устойчивото строителство.

Важно изискване за успешно прилагане на този нов подход у нас е предприемането на мерки и стимули за прилагане методите на устойчиво строителство. Според нас, те могат да са в следните направления:

- общините да популяризират това строителство, като започнат изграждане и реконструкция на общиски сгради по методите на устойчиво строителство;
- да се използват възможностите за финасиране на устойчиви проекти с европейски средства;
- банките да предоставят възможност за по-ниски лихви на кредитите за закупуване на жилища в устойчиви сгради;
- по-ниски данъци за устойчиви сгради;
- по-ниска такса смет за устойчиви сгради.

Българските фирми са част от европейския пазар и въпреки трудностите в строителния сектор в момента, могат да увеличават конкурентната си способност и да намерят адекватни решения на предизвикателствата на съвременното развитие чрез устойчивия подход на строителство.

## **SUSTAINABLE CONSTRUCTION – PRINCIPLES AND DEVELOPMENT OPPORTUNITIES**

*Chief Assist. Prof. Katya Antonova, Ph.D.  
University of Economics – Varna*

**Abstract:** The report examines the principles of sustainable construction within the context of the concept of sustainable development and have proposed some options for its implementation in our country.

**Keywords:** resistance, sustainable development, sustainable constructions.

## ПАСИВНИ КЪЩИ

*Гл. ас. д-р Ваня Живкова  
Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** пасивни къщи, енергийна ефективност, топлоизолация, предимства на пасивните къщи.

Пасивните къщи са сгради, в които подходящата вътрешна температура може да се поддържа без активно отопление или охлаждане. Къщата се подгрива и охлажда сама, поради което се нарича „пасивна“<sup>1,2,3,4</sup>. За да се квалифицира като пасивно едно строителство, годишните нужди от енергия трябва да са по-малко от 15 kWh/m<sup>2</sup>. Не трябва да бъдат увеличавани разходите за енергия, необходима за други нужди (например електричество за домакинството)<sup>2</sup>. Комбинираната енергийна консумация на една пасивна къща е по-малка от средното изискване за електричество за домакински нужди и топла вода<sup>2</sup>. Енергийните потребности на тези къщи могат да се покриват изцяло от възобновяеми енергийни източници. Консумираната енергия в една пасивна къща е до 4 пъти по-малко в сравнение с енергията, консумирана в една модерна къща, отговаряща на всички съвременни строителни норми<sup>1</sup>.

Пасивната къща е икономически ефективна, когато разходите за строителството ѝ са по-малки от тези за нова „обикновена“ къща включително разходите за отоплението и охлаждането ѝ за 15 – 30 години. От голямо значение е и топлоизолацията на жилището – трябва да бъдат осигурени подходящи температура, влажност, ниво на шума, защитеност от пожар. Теплоизолационните материали притежават различни характеристики спрямо тези функции<sup>1,2</sup>.

---

<sup>1</sup> [www.otoplenie.bg](http://www.otoplenie.bg)

<sup>2</sup> [www.pasivni.kashti.com](http://www.pasivni.kashti.com)

<sup>3</sup> [www.houses-bg.com](http://www.houses-bg.com)

<sup>4</sup> [www.arh.bg](http://www.arh.bg)

Основни характеристики на пасивните къщи<sup>2</sup>:

1) Компактна форма и добра изолация.

2) Южна ориентация и оптимизиране на сянката. Пасивното използване на слънчева енергия е съществен фактор при дизайна на пасивната къща.

3) Енергийна ефективност на стъклата и рамките на прозорците.

4) Добре уплътнена конструкция на сградата. Изтичането на въздух от неуплътнени връзки трябва да е по-малко от 0,6 пъти от общия обем на къщата за час.

5) Пасивно подгряване на свежия въздух. Свежият въздух трябва да бъде отведен през приземието, където да приеме температурата на почвата. Това подгрява свежия въздух до температура от около 5°C дори през най-студените зимни дни.

6) Високо ефективно топлинно преобразуване на въздуха, използвайки въздушен топлообменник. По-голямата част от топлината от изсмуквания въздух се трансформира във входящ свеж въздух (топлинно преминаване над 80%).

7) Доставка на топла вода от възобновяеми източници. За затопляне на водата най-често се използват слънчеви колектори или термопомпи.

8) Производство на електроенергия от алтернативни източници. При самото проектиране на пасивната къща може да бъде заложено поставянето на слънчеви модули в архитектурата като декоративен елемент. Същото е възможно да се направи и на покрива вместо поставянето на покривно покритие.

9) Енергоспестяващи домакински уреди (клас А). Нискоенергийни хладилници, готварски печки, фризери, енергоспестяващи лапми, сушилни и др. са необходимост в пасивната къща.

В Европа климатът е подходящ за строителство на къщи с ниски енергийни изисквания за топлина, добавена към входящия свеж въздух, за да остане къщата топла и комфортна през зимата. Измерванията, направени на вече готовите къщи, показват, че енергийните

разходи могат да бъдат прогнозирани и предвидени с голяма точност в зависимост от обитателите, като се калкулира общата годишна консумация<sup>2</sup>.

Цената на пасивната къща е сравнима с цената на една обикновена къща. Високото качество на пасивните елементи ще рефлектира върху първоначалните разходи за строителство. Годишните спестявания за отопление и охлаждане са съпоставими с процент от цялата стойност на сградата. С годините инвестицията, дадена в самото начало, ще се връща на клиента под формата на спестени пари за отопление и охлаждане<sup>2</sup>.

Обитателите могат да отворят прозорците, но това не е необходимо. Пасивната къща постоянно се захранва със свеж въздух благодарение на вентилационна система. Това има предимства – фини филтри, различни от прозоречната вентилация, спират праха и цветния пращец. Качеството на въздуха в къщата винаги е отлично, независимо дали обитателите са били навън и прозорците не са били отворени. При всички къщи, ако прозорците се оставят отворени през зимата за дълъг период от време, температурата на вътрешния въздух ще се понижи забележимо и енергийната консумация за отопление ще се повиши<sup>2</sup>. Причината да се препоръчва прилагането на вентилационни системи е, че в повечето съществуващи сгради няма достатъчна обмяна на пресен въздух<sup>5</sup>.

Вентилационната система на пасивните къщи е една система за свеж въздух, а не климатична система, която циркулира вътрешния въздух. Развитието на бактерии е проблем само на циркулационните системи, ако са лошо проектирани. Шумът от вентилатора и клапаните са напълно елиминирани (например чрез монтаж, премахване на вибрациите; ниска скорост на въздуха; акустични заглушители в каналите за въздух). Въздушните дюзи за входящ чист въздух са разположени близо до тавана, където въздухът постъпва с неголяма скорост и така това става почти незабележимо за човешкото ухо. Въздушният филтър трябва да се сменя веднъж годишно<sup>2</sup>. Най-удачно е вентилационните тръби да са на нивото на тавана – тогава

движението на въздуха става неосезаемо на разстояние, по-голямо от 30 cm от въздушните клапи. В пасивната къща е невъзможно е да бъдат усетени течения. За тази цел сградата трябва да е въздухонепроницаема и топлоизолацията да е достатъчна, за да се избегне конвекцията на въздуха, предизвикана от големите температурни разлики<sup>5</sup>.

Първата пасивна сграда е построена в Дармщат, Германия, през 1990 г. Оттогава досега са построени над 15 000 пасивни сгради, повечето от които в Германия и Австрия, както и по целия свят. Въпреки своята популярност, в България отношението към пасивните сгради е все още негативно поради липсата на информираност в обществото<sup>5</sup>.

По правило всяка пасивна сграда се нуждае от малка отоплителна инсталация, която не е от първостепенна важност за топлинния комфорт и не е скъпа. Но при всички положения разходите за отопление не са нулеви. Допълнителната енергия за отопление, която е нужна на една пасивна сграда, е по-малко от 10% от средната енергия за отопление, която използват съществуващите сгради<sup>5</sup>.

Една пасивна сграда не изисква по-сложна технология от тази на обикновените сгради. Вентилационната система с рекуператор е единствената технология, от която пасивната сграда се нуждае. В основата на технологията на пасивните сгради стои много добрата изолация, която в бъдеще ще става все по-качествена, по-евтина и ще се набавя все по-лесно<sup>5</sup>.

Не е задължително пасивната сграда да се построи само в добре огряван от слънчева светлина парцел. Това е само един от подходите в проектирането на пасивни сгради – разполагане на място с достатъчно слънчева светлина. Има примери за пасивни сгради във вътрешноградски пространства със северна ориентация на сградата. Засенчен парцел не е причина да не може да се построи пасивна сграда. Парцелът с повече слънчева светлина е предимство, хубаво е

---

<sup>5</sup> [www.izolacii.eu](http://www.izolacii.eu)

да има прозорци на юг, но от съществена важност е енергийният баланс<sup>5</sup>. Измерените средни температури през зимата в пасивната къща са 22 – 24°C. Такива температури може да си позволи всеки, тъй като отоплението на пасивна сграда не е скъпо – за една година разходите за отопление са равни на месечните в обикновена сграда<sup>5</sup>.

Възможно е стара сграда да бъде санирана до пасивна, дори и за по-големи сгради. Технологиите за пасивни сгради могат да се прилагат и във вече построени сгради – за това е необходима добра външна топлоизолация, прозорци с троен стъклопакет и контролирана вентилация с рекуперация. В повечето случаи няма да се постигне енергийният стандарт от 15 kWh/m<sup>2</sup> за година, но стойност от 20 до 35 kWh/m<sup>2</sup> годишно е напълно постижима<sup>5</sup>.

За да отговаря стената на нормите на една пасивна сграда, се прави точно изчисление за нужните изолации на стената. Допълнителната изолация обикновено е каменна вата или пенополистирол. За да се окачи на фасадата, или трябва да се раздели на две, например 10 cm отвън и 5 cm отвътре, или цялата да бъде отвън. Когато вътре в помещението има вата, трябва да се вземат мерки срещу вътрешната влага в помещенията. Трябва да се използва пароизолация и да се направи добро изолиране около конзолите на контакти и ключове на външните стени. Ако цялата изолация бъде сложена от външната страна, трябва да се направи сложна система за окачване, защото тази изолация има собствено тегло, което води до нейното свличане. По-добрият вариант е част от тази изолация да е вътре в самата стена. Изолация се прави и на пода, така че да няма никакви термомостове от бетоновата основа<sup>2</sup>.

Всички прозорци, сертифицирани за използване в пасивните къщи, трябва да бъдат със стъклопакет с три стъкла и вътрешното да е ниско емисийно. Това са минималните изисквания, за да не преминава топлината през стъклопакета. Ако прозорецът се разглежда като повърхност, стъклопакетът трябва да е между 70 и 90% от площта на целия прозорец. Този процент зависи от размера на прозореца. Останалата част е на профила. Затова освен стъклопакета, важна ро-

ля имат дебелината и изолационните способности на профилите<sup>2</sup>. Както при стените и пода, така и при покрива има изисквания за топлоизолация. Не трябва да се забравя, че топлината се изкачва нагоре и най-лесният начин е да премине през покрива<sup>2</sup>.

В Европа строителството на пасивни къщи не е ново, но у нас не е толкова познато. В пасивните сгради има много по-висок топлинен и звуков комфорт. Повърхностната температура на елементите, ограждащи помещението, никога не се различава с повече от 2°C от температурата на помещението. Нивата на звукоизолация са по-високи от тези при конвенционалните сгради<sup>3</sup>.

Основни изисквания към пасивната къща<sup>3,4</sup>:

1) Коефициент на топлопреминаване на всички строителни елементи (под, стени, таван) под 0,15 W/(m<sup>2</sup>.K). Това означава дебелини на изолациите около и над 30 cm. Сгради, отговарящи на стандарта, се изпълняват вече не само в жилищното строителство. В Германия и Австрия има хотели, офисни сгради и дори църква, покриващи изискванията на пасивната къща<sup>4</sup>.

2) Разход на енергия за отопление, вентилация и климатизация, не повече от 15 kWh/m<sup>2</sup> (киловатчаса на квадратен метър полезна площ) за период от една година. Общата енергия, консумирана за отопление, топла вода и електроуреди, не бива да надхвърля 120 kWh/m<sup>2</sup> годишно. За сравнение, неизолирана сграда има средни разходи само за отопление между 200 и 300 kWh/m<sup>2</sup> годишно.

3) Въздухонепроницаемост на външната обвивка – стойност, не по-голяма от 0,6 h при провеждане на вентилаторен тест на сградата с налягане от 50 Pa. Сградата трябва да е уплътнена достатъчно добре, за да не „изпуска” въздух, респективно топлина. Известно е, че около 20 – 25% от загубите на топлина се дължат именно на лоши уплътнения.

4) Максимално се избягват енергийните пробиви във външната обвивка на сградата – термомостовите, които при конвенционалните сгради са чести и многобройни.

5) Висок клас дограма. Коефициентът на топлопреминаване на



стъклопакета и профилите не бива да надхвърля  $0,80 \text{ W}/(\text{m}^2 \cdot \text{C})$ . Почти няма дограма без троен стъклопакет с газ (аргон или криптон). В повечето случаи две от стъклата в стъклопакета са нискоемисионни. Съществуват мнения обаче, че такова стъкло при изложение, различно от северното, през лятото може да доведе до „парников ефект“ в помещението, т.е. до повишена консумация на енергия за охлаждане. Набляга се на изискването за соларен фактор на стъклото около 50%<sup>4</sup>.

6) Ориентация на сградата на юг, максимално използване на слънчевата енергия (през зимата). Повечето сгради имат значително остъкляване по южните си фасади – при възможност цели витрини. Обратно, за да се избегне прегряване през лятото, по южните фасади има подвижни слънцезащитни устройства (сенници, жалузи)<sup>4</sup>.

7) Сградата трябва да е уплътнена достатъчно добре, за да не „изпуска“ въздух, респективно топлина. Смята се, че около 20 – 25% от загубите на топлина се дължат на лоши уплътнения, особени „заслуги“ се очакват също от въздуховодите, системите за вентилация и от опресняването на въздуха. В този смисъл от пасивната къща се очаква да не „изпуска“ въздух, повече от 0,6% от цялостния ѝ вътрешен обем<sup>4</sup>.

Влизаният въздух се прекарва през вкопани тръби в земята, където повишава температурата си при контакт с почвата. След това затопленият в къщата въздух чрез рекуператор предава топлина на влизания свеж въздух. Всичко това е комбинирано с необходимите за целта филтри. Целите на тези доста усложнени инсталации са няколко: чист въздух в интериора, филтриран от полени, аерозоли и др.; контролирано ниво на влажност на въздуха (край на опасността от конденз); премахване на лошите миризми (използваният въздух се засмуква основно от бани и кухненски помещения); постоянна вътрешна температура. Напълно допустимо е дограмата да е неотваряема<sup>4</sup>.

8) Последната стъпка към постигането на стандарта за пасивна къща е използването на възобновяеми енергийни източници за топлина

вода (слънчеви колектори или термопомпи). С този комплекс от мерки е възможно постигането на пълна автономност и „независимост“ на сградата от всички видове доставчици на конвенционална енергия. „Пасивна“ църква в околностите на Виена чрез използването на слънчеви колектори се захранва и с ток. Капацитетът на колекторите е по-голям от консумацията на сградата, затова чрез монтирани в мазето акумулатори енергията се спестява за дни, в които няма слънце<sup>4</sup>.

9) Пасивната къща може да бъде изградена от всякакъв вид строителни материали (камък, тухли, дърво, метал). Обикновено повечето сгради са с носеща дървена конструкция и външна облицовка от дърво. Обяснението за това е просто – при необходимост от външна стена с 30-сантиметрова топлоизолация, допълнителен „конвенционален“ зид (например тухлен) води до обща дебелина на стената от порядъка на 50 – 60 cm. Много по-трудно и по-скъпо е реконструирането на стара сграда за постигане на стандартите на пасивната къща в сравнение с нов строеж. По покриви и външни стени доминиращата изолация е почти винаги минерална (каменна или стъклена) вата<sup>4</sup>.

10) Стойността на капитализираните общи разходи (инвестицията в строеж, включително проектирането, домакинското оборудване и разходите за използването ѝ) на една пасивна къща за период, не повече от 30 години, не са по-големи от едно средностатистическо ново строителство. Следователно една пасивна къща се изравнява като цялостни капитализирани разходи с обикновена сграда след 30-тата година от експлоатацията си. На практика не са малки първоначалните инвестиции, при които изолациите са най-малкото перо. Според собствениците на такива сгради стойността на строежа е била с около 15 – 20% над конвенционалното.

Предимства на пасивната къща<sup>3</sup>:

- 1) Много по-голям топлинен и звуков комфорт.
- 2) Равномерна температура на вътрешните повърхности – при пасивните къщи цялата сградна обвивка е еднакво топла, дори про-

зорците, и като резултат е налице един по-добър микроклимат.

3) Минимални енергийни разходи, които водят до значително спестяване на средства.

4) Чрез системата за контролирана вентилация в помещенията въздухът е винаги пресен.

5) Нивото на въглероден диоксид е винаги под максимално допустимата стойност, за разлика от стандартните сгради.

6) Материалите, съставляващи сградната обвивка, са с голяма устойчивост и дълготрайност.

Високата степен на енергийна ефективност в тези сгради се постига основно с пасивни средства<sup>3</sup>:

1) Разполагане на незасенчено място – пълноценното използване на слънчевата енергия е от първостепенно значение. В същото време е необходимо засенчването на южната фасада през лятото чрез подвижни сенници, за да се избегне прегряване на къщата.

2) Ориентация на основния обем на сградата по такъв начин, че южната фасада да бъде с по-голяма повърхнина за максимално оползотворяване на слънчевата светлина – обикновено сервизните помещения, които се използват по-рядко, се разполагат в северната част на сградата, а основните помещения – в южната.

3) Компактен обем – прекалено начупената форма на къщата не е най-подходяща. Предимство имат сградите с квадратна и правоъгълна форма, ориентирана към слънцето.

4) Суперизолиране на сградната обвивка. Това означава елементите от тази обвивка да бъдат съставени основно от активна топлоизолация.

5) Използват се висококачествени прозорци с троен стъклопакет, с две нискоемисионни стъкла.

6) Принудителна вентилация и топлообмен с рекуператор, който доставя свеж въздух и извежда навън употребения.

7) Като незадължителен елемент за постигане на стандарта, пасивните сгради използват възобновяеми енергийни източници – на първо място слънчева енергия за подгряване на битовата гореща во-

да чрез слънчеви колектори, фотоволтаични системи за производство на електроенергия; геотермална енергия, извлечена с термомомпи; вятърна енергия от ветрогенератори и др. Тези източници на енергия свеждат общата консумация на сградата още повече към нулеви стойности, освен това допринасят за енергийна независимост.

8) За да бъде доказано още в проектна фаза, че една сграда е пасивна, се използва специализиран софтуер за изчисляване на цялостния енергиен модел. При контролиране на всички сградни елементи се наблюдава цялостното енергийно потребление и достигането на задължителните за стандарта  $15 \text{ kWh/m}^2$  и  $120 \text{ kWh/m}^2$  годишно. Това позволява достигането на максимална икономичност на капиталовложенията при проектирането на изолациите в конструкциите, залаганите изисквания към прозорците, вентилационната и електрическата система<sup>3</sup>.

В заключение може да се обобщи, че пасивната къща е впечатляващо инженерно, строително и техническо постижение<sup>3,4</sup>. Новите строителни технологии позволяват визията на сградата да бъде достатъчно атрактивна, т.е. естетиката не трябва да бъде жертвана в името на практичността. С оглед на непрекъснатото покачване в световен мащаб на цените на горивата твърде възможно е в близко бъдеще пасивните къщи да се окажат една много сериозна и атрактивна строителна алтернатива<sup>4</sup>.

## PASSIVE HOUSES

*Chief Assist. Prof Vanya Zhivkova, Ph.D.  
University of Economics – Varna*

**Abstract:** Passive houses are buildings in which the appropriate internal temperature can be maintained without active heating or cooling. The annual demand for energy in passive house should be less than 15 kWh/m<sup>2</sup>. Energy needs of these buildings may be covered entirely by renewable energy sources. The paper presents the main advantages of passive houses, using a descriptive-analytical approach.

**Keywords:** passive houses, energy efficiency, thermal insulation, advantages of passive houses.

# ПРАВЕН РЕЖИМ НА УЧРЕДЯВАНЕ ПРАВОТО НА СТРОЕЖ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ – СЪСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМИ

*Гл. ас. д-р Гена Велковска  
Тракийски университет – Стара Загора*

**Ключови думи:** вещно право, ограничено вещно право, право на строеж, суперфиция, законова база.

## **Увод**

Учредяване правото на строеж е едно от ограничените вещни права, които имат твърде стара в исторически план, правна квалификация и регулация. Цел на настоящия доклад е да се обоснове необходимостта от някои промени в законодателната уредба на Република България, касаеща учредяване правото на строеж. В тази връзка, задачите, които си поставям са: да се направи кратък преглед както на някои базисни положения във вещното право, така и на действащата към момента нормативна база в Република България, свързана с учредяване правото на строеж, а така също и посочване на някои негативни примери от съдебната практика.

## **1. Вещно право – кратък обзор.**

Генезисът на съвременното вещно право може да бъде намерен в Римското право. Именно Римското право създава вещноправните институции, възприети и в съвременната законодателна теория и практика.

а/ обекти на вещното право – тъй като вещното право по своята същност е правоотношение по повод на вещи, съвсем логично е да се приеме, че обект на вещното право са вещите. Вещното право носи абсолютен характер т.е. на носителя на вещното право противостои задължението на всички останали правни субекти да се съобра-

заяват с неговите права.

б/ субекти на вещното право – по смисъла на действащото в Република България, субекти на вещното право са: държавата, общините, кооперациите и други юридически лице, а така също и гражданите.

Вещните права се отличават с тази специфика, че те са „нумерус клаузус“ т.е. ограничен брой затворени от закона. Това ще рече, че в определена правна система могат да съществуват само изрично уредените в законодателството ѝ вещни права.

в/ видове вещни права – вещните права, включени в системата на българското вещно право са правото на собственост като неограничено вещно право, а също и ограничени вещни права като правото на строеж, правото на ползване, сервитутни права, право на надстройкаване и пристрояване.

## **2. Отстъпено право на строеж – кратък обзор.**

Този тип ограничено вещно право е наричано също така „суперфиция“, т.е. „повърхността отстъпва на земята“

По своята същност, то е самостоятелно вещно право, при което едно лице (или група лица) придобива отделно от земята собствеността върху съществуващата постройка или възможност да построи сграда върху чужда земя. Правото на строеж се придобива чрез правна сделка, по давност или по други начини, предвидените в законовата уредба. Правото на строеж може да бъде предмет на прехвърлителна сделка до момента на учредяването или до завършването на сградата в груб строеж.

Правото на строеж се учредява само с влязъл в сила подробен устройствен план или виза за проектиране, издадена от главния архитект на общината.

Договорът за учредяване правото на строеж на сграда, която по план не се предвижда, е нищожен.

Правото на строеж може да бъде погасено, ако то е учредено за определен срок. След изтичане на срока, собствеността на сградата

преминава върху учредителя на това право.

### **3. Основни законодателни актове в Република България, третиращи материята за отстъпено право на строеж:**

а/ Законът за собствеността (Обн. ДВ. бр.92 от 16 Ноември 1951г., изм. ДВ. бр.12 от 11 Февруари 1958г., изм. ДВ. бр.90 от 8 Ноември 1960г., изм. ДВ. бр.99 от 20 Декември 1963г., изм. ДВ. бр.26 от 30 Март 1973г., изм. ДВ. бр.27 от 3 Април 1973г., изм. ДВ. бр.54 от 12 Юли 1974г., изм. ДВ. бр.87 от 8 Ноември 1974г., изм. ДВ. бр.55 от 14 Юли 1978г., изм. ДВ. бр.36 от 8 Май 1979г., изм. ДВ. бр.19 от 8 Март 1985г., изм. ДВ. бр.14 от 19 Февруари 1988г., изм. ДВ. бр.91 от 2 Декември 1988г., изм. ДВ. бр.38 от 19 Май 1989г., изм. ДВ. бр.31 от 17 Април 1990г., изм. ДВ. бр.77 от 17 Септември 1991г., изм. ДВ. бр.33 от 19 Април 1996г., изм. ДВ. бр.100 от 31 Октомври 1997г., изм. ДВ. бр.90 от 15 Октомври 1999г., изм. ДВ. бр.34 от 25 Април 2000г., изм. ДВ. бр.59 от 21 Юли 2000г., изм. ДВ. бр.32 от 12 Април 2005г., изм. ДВ. бр.46 от 6 Юни 2006г., изм. ДВ. бр.105 от 22 Декември 2006г., изм. ДВ. бр.24 от 20 Март 2007г., изм. ДВ. бр.59 от 20 Юли 2007г., изм. ДВ. бр.113 от 28 Декември 2007г., изм. ДВ. бр.54 от 13 Юни 2008г., изм. ДВ. бр.109 от 23 Декември 2008г., изм. ДВ. бр.6 от 23 Януари 2009г., изм. ДВ. бр.100 от 21 Декември 2010г., изм. ДВ. бр.57 от 26 Юли 2011г.) в раздел VI формулира конкретните правни режими на вещните права върху чужда вещ. В чл. 55, законодателят подчертава, че вещни права върху чужда вещ, доколкото те са предвидени в законите, могат да се придобиват или учредяват с правна сделка, по давност или по други начини, определени в закона. Към вещните права върху чужда вещ, законодателят отнася:

- Право на ползване;
- Собственост върху постройка.

В чл. 63 е подчертано, че собственикът може да отстъпи на друго лице правото да построи сграда върху неговата земя, като стане собственик на постройката.



Също така собственикът на земята може да прехвърли отделно от земята собствеността върху вече съществуващата постройка. Собственост върху постройка, отделно от земята под нея, може да се създаде и чрез доброволна делба. Собственикът на постройката може да се ползува от земята само доколкото това е необходимо за използването на постройката според нейното предназначение, освен ако в акта, с който му е отстъпено правото, е постановено друго. Когато правото на собственост върху постройката е установено със срок, след изтичането на срока собствеността върху сградата преминава безвъзмездно върху собственика на земята.

Собственикът на постройката може да я продаде на трето лице при съответно приложение разпоредбите на чл. 33 от Закона за собствеността, а именно, че съсобственикът може да продаде своята част от недвижимия имот на трето лице само след като представи пред нотариуса писмени доказателства, че е предложил на другите съсобственици да купят тази част при същите условия и декларира писмено пред него, че никой от тях не е приел това предложение.

Ако декларацията по предходната алинея е неистинска или ако третото лице купи частта на съсобственика при условия, уговорени привидно във вреда на останалите съсобственици, заинтересованият съсобственик може да изкупи тази част при действително уговорените условия. Искът трябва да се предяви в двумесечен срок от продажбата. Ако съсобственикът не плати дължимата поради изкупуването сума в месечен срок от влизането на решението в сила, това решение се счита обезсилено по право. Правото на строеж не се погасява, ако постройката или част от нея погине, освен ако в акта за учредяването е предвидено друго. Предмет на правото на строеж може да бъде и строеж под повърхността на земята. Право на надстройкаване и право на пристрояване се учредява за надстройкаване, съответно пристрояване на съществуваща сграда. Правото да се построи сграда върху чужда земя се погасява в полза на собственика на земята по давност, ако не се упражни в продължение на 5 години.

б/ Закон за общинската собственост (Обн. ДВ. бр.44 от 21 Май 1996г., изм. ДВ. бр.104 от 6 Декември 1996г., изм. ДВ. бр.55 от 11 Юли 1997г., изм. ДВ. бр.22 от 24 Февруари 1998г., изм. ДВ. бр.93 от 11 Август 1998г., изм. ДВ. бр.23 от 12 Март 1999г., изм. ДВ. бр.56 от 22 Юни 1999г., изм. ДВ. бр.64 от 16 Юли 1999г., изм. ДВ. бр.67 от 27 Юли 1999г., изм. ДВ. бр.69 от 3 Август 1999г., изм. ДВ. бр.96 от 5 Ноември 1999г., изм. ДВ. бр.26 от 29 Март 2000г., доп. ДВ. бр.34 от 6 Април 2001г., изм. ДВ. бр.120 от 29 Декември 2002г., изм. ДВ. бр.101 от 16 Ноември 2004г., изм. ДВ. бр.29 от 7 Април 2006г., изм. ДВ. бр.30 от 11 Април 2006г., изм. ДВ. бр.36 от 2 Май 2006г., изм. ДВ. бр.59 от 20 Юли 2007г., изм. ДВ. бр.63 от 3 Август 2007г., изм. ДВ. бр.92 от 13 Ноември 2007г., изм. ДВ. бр.54 от 13 Юни 2008г., изм. ДВ. бр.70 от 8 Август 2008г., изм. ДВ. бр.100 от 21 Ноември 2008г., изм. ДВ. бр.10 от 6 Февруари 2009г., изм. ДВ. бр.17 от 6 Март 2009г., изм. ДВ. бр.19 от 13 Март 2009г., изм. ДВ. бр.41 от 2 Юни 2009г., изм. ДВ. бр.87 от 5 Ноември 2010г., изм. ДВ. бр.15 от 18 Февруари 2011г., изм. ДВ. бр.19 от 8 Март 2011г.). В чл. 8, придобиването, управлението и разпореждането с имоти и вещи - общинска собственост, се извършват под общото ръководство и контрол на общинския съвет. Редът за придобиване на право на собственост и на ограничени вещни права, за предоставяне за управление, под наем и за разпореждане с имоти и вещи - общинска собственост, и правомощията на кмета на общината, на кметовете на райони, на кметовете на кметства и на кметските наместници се определят с наредба на общинския съвет при спазване на разпоредбите на този закон и на специалните закони в тази област. В наредбата по ал. 2 се определя и редът за предоставяне под наем на имоти или части от тях - общинска собственост, предоставени за управление на училища, детски градини и обслужващи звена.

Предоставянето под наем и разпореждането с имоти и вещи - общинска собственост, се извършват чрез публичен търг или публично оповестен конкурс, освен ако в закон е предвидено друго. Условията и редът за провеждането на търговете и конкурсите се опре-

делят от общинския съвет в наредбата по ал. 2. Общинският съвет определя имотите на територията на общината, извън имотите по чл. 12, ал. 2, които се предоставят за управление на съответните кметове на райони и на кметства. При продажба или отдаване под наем на имотите, предоставени за управление на кметовете на райони или на кметства, не по-малко от 30 на сто от средствата, придобити от продажбата или от отдаването под наем, се превеждат по сметка на района или на кметството по местонахождението на съответния имот и се използват за изпълнение на дейности от местно значение, определени от общинския съвет. В Столичната община и в градовете с районно деление в наредбата по ал. 2 общинският съвет определя правомощията на кметовете на райони по предоставяне за управление, по провеждане на търгове или конкурси и сключване на договори за наем или за разпореждане с имотите на територията на района, които са им предоставени за управление.

Кметовете на райони и кметовете на кметства или определени от тях служители от съответната администрация се включват в състава на комисиите по провеждането на търговете или конкурсите в случаите, в които предоставянето под наем или разпореждането с имоти на територията на района или на кметството се извършва от кмета на общината.

Общинският съвет приема стратегия за управление на общинската собственост за срока на мандата си по предложение на кмета на общината. Стратегията определя политиката за развитие на общинската собственост и стопанската дейност на общината и съдържа:

- основните цели, принципи и приоритети за придобиване, управление и разпореждане с имотите - общинска собственост;
- основните характеристики на отделните видове имоти, които могат да се предоставят под наем или да бъдат предмет на разпореждане;
- нуждите на общината от нови имоти и способите за тяхното придобиване;

- други данни, определени от общинския съвет.

В изпълнение на стратегията по ал. 8, общинският съвет приема годишна програма за управление и разпореждане с имотите - общинска собственост, по предложение на кмета на общината. Програмата се приема най-късно до приемането на бюджета на общината за съответната година и може да бъде актуализирана през годината, като при необходимост се извършва и актуализация на общинския бюджет. Програмата съдържа:

- прогноза за очакваните приходи и необходимите разходи, свързани с придобиването, управлението и разпореждането с имоти - общинска собственост;

- описание на имотите, които общината има намерение да предложи за предоставяне под наем, за продажба, за внасяне като непарична вноска в капитала на търговски дружества, за учредяване на ограничени вещни права или за предоставяне на концесия;

- описание на имотите, които общината има намерение да предложи за замяна срещу имоти на граждани или юридически лица, с подробно описание на нуждите и вида на имотите, които общината желае да получи в замяна;

- описание на имотите, които общината има намерение да придобие в собственост, и способите за тяхното придобиване;

- обектите, за изграждането на които е необходимо отчуждаване на частни имоти;

- обектите по т. 5 от първостепенно значение;

- други данни, определени от общинския съвет.

Стратегията по ал. 8 и програмата по ал. 9, както и промените в тях се обявяват на населението по ред, определен в наредбата по ал. 2, и се публикуват и на интернет страницата на общината.

Актовете на общинския съвет и на кмета за придобиване, управление и разпореждане с имоти и вещи - общинска собственост, подлежат на контрол и могат да бъдат оспорвани по реда на чл. 45 от Закона за местното самоуправление и местната администрация.

Право на строеж върху имот - частна общинска собственост, се учредява след решение на общинския съвет от кмета на общината чрез публичен търг или публично оповестен конкурс и съобразно предвижданията на влязъл в сила подробен устройствен план.

С решението по ал. 1 общинският съвет може да разреши в условията на търга или конкурса да се предвиди заплащането на цената на правото на строеж или на част от нея да се извърши с предоставяне в собственост на общината на обекти в новопостроената сграда или на обекти в друга сграда, които са собственост на лицето, в полза на което е учредено правото на строеж, или то да изгради за своя сметка друг обект за нуждите на общината. В тези случаи условията на търга или конкурса се одобряват от общинския съвет. Стойността на обектите, предоставяни в собственост на общината, не може да бъде по-малка от цената на правото на строеж или на съответната част от него.

Когато правото на строеж е учредено за определен срок, след изтичането на срока, за който то е учредено, общината придобива безвъзмездно собствеността на построения обект.

Правото на строеж се учредява без търг или конкурс след решение на общинския съвет, прието с мнозинство повече от половината от общия брой на съветниците, по ред, определен в наредбата по чл. 8, ал. 2, на:

- юридически лица на бюджетна издръжка;
- религиозни институции, регистрирани съгласно Закона за вероизповеданията, или на техни местни поделения за обредни, молитвени или богослужебни домове за публични религиозни обреди и служби, за храмове и манастири;
- други лица, когато това е предвидено в закон.

Безвъзмездно право на строеж може да се учредява след решение на общинския съвет, прието с мнозинство две трети от общия брой на съветниците.

Въз основа на резултатите от търга или конкурса, съответно -

на решението на общинския съвет, кметът на общината издава заповед и сключва договор.

Право на надстрояване и/или на пристрояване на сграда - частна общинска собственост, или на сграда, построена върху имот - частна общинска собственост, се учредява при условията и по реда на чл. 37, ал. 1 и 2. Право на надстрояване и/или на пристрояване на сграда, построена върху имот - частна общинска собственост, се учредява от кмета на общината без търг или конкурс на собственика на сградата, както и на собственици на жилища в сгради - етажна собственост, или на техни сдружения, по ред, определен от общинския съвет в наредбата по чл. 8, ал. 2. Безвъзмездно право на надстрояване и/или на пристрояване може да се учреди при условията на чл. 37, ал. 5 и 6. Въз основа на резултатите от търга или конкурса, съответно - на решението на общинския съвет, кметът на общината издава заповед и сключва договор.

в/ Закон за държавната собственост (Обн. ДВ. бр.44 от 21 Май 1996г., изм. ДВ. бр.104 от 6 Декември 1996г., изм. ДВ. бр.55 от 11 Юли 1997г., доп. ДВ. бр.61 от 31 Юли 1997г., изм. ДВ. бр.117 от 10 Декември 1997г., доп. ДВ. бр.93 от 11 Август 1998г., изм. ДВ. бр.124 от 27 Октомври 1998г., изм. ДВ. бр.67 от 27 Юли 1999г., изм. ДВ. бр.9 от 1 Февруари 2000г., изм. ДВ. бр.12 от 11 Февруари 2000г., изм. ДВ. бр.26 от 29 Март 2000г., изм. ДВ. бр.57 от 14 Юли 2000г., изм. ДВ. бр.1 от 2 Януари 2001г., изм. ДВ. бр.38 от 17 Април 2001г., изм. ДВ. бр.45 от 30 Април 2002г., изм. ДВ. бр.63 от 15 Юли 2003г., изм. ДВ. бр.24 от 23 Март 2004г., доп. ДВ. бр.93 от 19 Октомври 2004г., изм. ДВ. бр.32 от 12 Април 2005г., изм. ДВ. бр.17 от 24 Февруари 2006г., изм. ДВ. бр.30 от 11 Април 2006г., изм. ДВ. бр.36 от 2 Май 2006г., изм. ДВ. бр.64 от 8 Август 2006г., изм. ДВ. бр.105 от 22 Декември 2006г., изм. ДВ. бр.41 от 22 Май 2007г., изм. ДВ. бр.59 от 20 Юли 2007г., изм. ДВ. бр.92 от 13 Ноември 2007г., изм. ДВ. бр.113 от 28 Декември 2007г., изм. ДВ. бр.52 от 6 Юни 2008г., изм. ДВ. бр.54 от 13 Юни 2008г., изм. ДВ. бр.10 от 6 Февруари 2009г., изм. ДВ.

бр.17 от 6 Март 2009г., изм. ДВ. бр.19 от 13 Март 2009г., изм. ДВ. бр.33 от 30 Април 2009г., изм. ДВ. бр.41 от 2 Юни 2009г., изм. ДВ. бр.18 от 5 Март 2010г., изм. ДВ. бр.87 от 5 Ноември 2010г., изм. ДВ. бр.19 от 8 Март 2011г., изм. ДВ. бр.47 от 21 Юни 2011г.)

Учредяването на ограничени вещни права върху имот - частна държавна собственост, чиято данъчна стойност надхвърля 500 хил. лв., се извършва с решение на Министерския съвет по предложение на министъра на регионалното развитие и благоустройството.

В случаите по ал. 1 въз основа на решението на Министерския съвет министърът на регионалното развитие и благоустройството провежда търг при условия и по ред, определени с правилника за прилагане на закона, след което издава заповед и сключва договор.

Право на строеж върху имот - частна държавна собственост, се учредява безсрочно или за определен срок със заповед на областния управител. Право на строеж се учредява възмездно от областния управител по местонахождението на имота след провеждане на търг при условия и по ред, определени от Министерския съвет. В условията на търга може да се предвиди заплащането на правото на строеж да се извърши чрез равностойно имотно обезщетение в новопостроената сграда на база оценка, извършена от независим оценител. Въз основа на заповедта областният управител сключва договор. Въз основа на решение на Министерския съвет областният управител учредява безвъзмездно право на строеж в полза на общини за изпълнение на техните функции или за трайно задоволяване на обществени потребности от местно значение, както и в полза на други лица в случаите, предвидени със закон, за трайно задоволяване на обществени потребности. Лицата, в полза на които е учредено безвъзмездно право на строеж, не могат да използват изградения обект за извършване на търговска дейност.

Когато учреденото право на строеж е с определен срок, след изтичането на срока, за който е учредено, построеният обект преминава безвъзмездно в собственост на държавата. Право на надстройкаване или пристрояване върху съществуваща сграда, изградена върху държавна

земя, се учредява при условията и по реда на чл. 58, ал. 2 и 3.

Договорите за учредяване на ограничени вещни права върху имоти - частна държавна собственост, се вписват в службата по вписванията по местонахождението им.

г/ Закон за устройство на територията (Обн. ДВ. бр.1 от 2 Януари 2001г., изм. ДВ. бр.41 от 24 Април 2001г., изм. ДВ. бр.111 от 28 Декември 2001г., изм. ДВ. бр.43 от 26 Април 2002г., изм. ДВ. бр.20 от 4 Март 2003г., изм. ДВ. бр.65 от 22 Юли 2003г., изм. ДВ. бр.107 от 9 Декември 2003г., изм. ДВ. бр.36 от 30 Април 2004г., изм. ДВ. бр.65 от 27 Юли 2004г., изм. ДВ. бр.28 от 1 Април 2005г., изм. ДВ. бр.76 от 20 Септември 2005г., изм. ДВ. бр.77 от 27 Септември 2005г., изм. ДВ. бр.88 от 4 Ноември 2005г., изм. ДВ. бр.94 от 25 Ноември 2005г., изм. ДВ. бр.95 от 29 Ноември 2005г., изм. ДВ. бр.103 от 23 Декември 2005г., изм. ДВ. бр.105 от 29 Декември 2005г., изм. ДВ. бр.29 от 7 Април 2006г., изм. ДВ. бр.30 от 11 Април 2006г., изм. ДВ. бр.34 от 25 Април 2006г., изм. ДВ. бр.37 от 5 Май 2006г., изм. ДВ. бр.65 от 11 Август 2006г., изм. ДВ. бр.76 от 15 Септември 2006г., изм. ДВ. бр.79 от 29 Септември 2006г., изм. ДВ. бр.82 от 10 Октомври 2006г., изм. ДВ. бр.106 от 27 Декември 2006г., изм. ДВ. бр.108 от 29 Декември 2006г., изм. ДВ. бр.41 от 22 Май 2007г., изм. ДВ. бр.61 от 27 Юли 2007г., изм. ДВ. бр.33 от 28 Март 2008г., изм. ДВ. бр.43 от 29 Април 2008г., изм. ДВ. бр.54 от 13 Юни 2008г., изм. ДВ. бр.69 от 5 Август 2008г., изм. ДВ. бр.98 от 14 Ноември 2008г., изм. ДВ. бр.102 от 28 Ноември 2008г., изм. ДВ. бр.6 от 23 Януари 2009г., изм. ДВ. бр.17 от 6 Март 2009г., изм. ДВ. бр.19 от 13 Март 2009г., изм. ДВ. бр.80 от 9 Октомври 2009г., изм. ДВ. бр.92 от 20 Ноември 2009г., изм. ДВ. бр.93 от 24 Ноември 2009г., изм. ДВ. бр.15 от 23 Февруари 2010г., изм. ДВ. бр.41 от 1 Юни 2010г., изм. ДВ. бр.50 от 2 Юли 2010г., изм. ДВ. бр.54 от 16 Юли 2010г., изм. ДВ. бр.87 от 5 Ноември 2010г., изм. ДВ. бр.19 от 8 Март 2011г., изм. ДВ. бр.35 от 3 Май 2011г., изм. ДВ. бр.54 от 15 Юли 2011г., изм. ДВ. бр.80 от 14 Октомври 2011г.), В Закона за устройство на територията, правото на строеж на сграда или на част от нея може



да бъде предмет на прехвърлителна сделка от момента на учредяването му до завършване на сградата в груб строеж. След завършване на сградата в груб строеж, констатирано с протокол на общинската (районната) администрация, предмет на прехвърлителна сделка може да бъде построената сграда или самостоятелни части от нея. Строежи в чужд урегулиран поземлен имот имат право да извършват лицата, в полза на които е учредено право на строеж или право на надстрояване или пристрояване на заварена сграда, както и строежи под повърхността на земята. Строеж в чужд поземлен имот и строеж под повърхността на земята в чужд поземлен имот имат право да извършват и лицата, в полза на които е издадена заповед по смисъла на чл. 193, ал. 3 и 4, а именно: когато не е постигнато съгласие между собствениците на поземлените имоти и друго техническо решение е явно икономически нецелесъобразно, правото на прокарване се учредява със заповед на Кмета на общината; Правото да се прокарат отклонения от общи мрежи и съоръжение на техническата инфраструктура през държавни или общински поземлени имоти се учредява когато друго техническо решение е явно икономически нецелесъобразно, със заповед на областния управител, съответно със заповед на Кмета на общината.

д/ Закон за данък върху добавената стойност (Обн. ДВ. бр.63 от 4 Август 2006г., изм. ДВ. бр.86 от 24 Октомври 2006г., изм. ДВ. бр.105 от 22 Декември 2006г., изм. ДВ. бр.108 от 29 Декември 2006г., изм. ДВ. бр.37 от 8 Май 2007г., изм. ДВ. бр.41 от 22 Май 2007г., изм. ДВ. бр.52 от 29 Юни 2007г., изм. ДВ. бр.59 от 20 Юли 2007г., изм. ДВ. бр.108 от 19 Декември 2007г., изм. ДВ. бр.113 от 28 Декември 2007г., изм. ДВ. бр.106 от 12 Декември 2008г., изм. ДВ. бр.12 от 13 Февруари 2009г., изм. ДВ. бр.23 от 27 Март 2009г., изм. ДВ. бр.74 от 15 Септември 2009г., изм. ДВ. бр.95 от 1 Декември 2009г., изм. ДВ. бр.94 от 30 Ноември 2010г., изм. ДВ. бр.100 от 21 Декември 2010г., изм. ДВ. бр.19 от 8 Март 2011г., изм. ДВ. бр.77 от 4 Октомври 2011г.). В Закона за данък върху добавената стойност, българският

законодател в чл. 45, ал. 1 квалифицира като освободена доставка прехвърляне на правото на собственост върху земя, учредяването или прехвърлянето на ограничени вещни права върху земя, както и отдаването и под наем или аренда. В ал. 2, обаче, законодателят прави уговорката, че учредяването или прехвърлянето на право на строеж се смята за освободена доставка по ал. 1 до момента на завършване в груб строеж на сградата, за която се учредява или прехвърля правото на строеж като в правото на строеж, според същата алинея, не се включват строително-монтажни работи.

#### **4. Проблеми, подсказани от съдебната практика**

а/ оспорване законността на проведения търг (търгове) за отстъпено право на строеж, при наличие на оформени договори между община и фирма (или физическо лице).

б/ отказ или необосновано забавяне на издаване разрешение за строеж от страна на главния архитект на общината;

в/ влизане в сила на нов устройствен план, което също се приема за основателна причина от страна на общините да искат разваляне на договора;

г/ смяната на предназначението или височината и др. параметри на постройката от страна на консултиращия отстъпеното право на строеж.

и т.н.

#### **Заклучение**

Очевидно е, че нормативната уредба и по-точно нормативните текстове, третиращи режима на отстъпеното право на строеж, респ. учредяването правото на строеж се нуждае от някои промени. В това отношение, смятам, че е целесъобразно да се засилят параметрите на административните наказателни мерки, които трябва да се прилагат с цялата им строгост.

Освен това, намирам, че е доста демотивиращ и срока от 5 години, предвиден за „консумиране“ правото на строеж. На фона на концеси-

онните срокове, например, този срок е твърде символичен. Необходими са, също така, и по-прецизни текстове по спазването на условията на договора от двете страни, което би създадо благоприятна среда за спазване на процедурите по консумиране правото на строеж и контрола от страна на предоставящия правото на строеж.

### **Използвана литература**

1. Боянов Г., Вещно право, изд. „Авалон“, С., 2009 г.
2. Боянова Г., Сервитутни вещни права, изд. „Авалон“, С., 2008 г.
3. Джеров Ал., Вещно право, С., 2010 г.
4. <http://www.lex.bg>
5. <http://www.bg.wikipedia.org>

## **LEGAL STATUS OF INCORPORATION RIGHT OF PROPERTY IN BULGARIA - STATE AND PROBLEMS**

*Chief.Assist. Prof. Gena Velkovska, Ph.D.  
Trakia university – Stara Zagora*

**Abstract:** The report examines current of Republic of Bulgaria in the legal regime of the construction formation. A review was made of certain key moments in Real Estate - subject and object, as well as an overview of the legislation which deals with this legal matter. In conclusion, based on the mentioned examples of case law have made some suggestions for tabling amendments to the legislation.

**Keywords:** Property law, Limited property rights, Right of construction, Superficies, Laws.

# ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИ УПРАВЛЕНИЕТО НА РИСКА В СТРОИТЕЛНОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

*Д-р Георги Георгиев*

**Ключови думи:** предприемачество, риск, строителство, проект.

## **1. Въведение.**

В основата на предприемачеството е способността за оценка на риска и избор на правилни методи за неговото поемане. В началото на всеки проект основен управленски процес е дефиниране на факторите на влияние. Теорията за управление на риска включва редица фактори, които влияят пряко и косвено върху обектите на управление за самия проект – цел, срок, бюджет, ефективност, както и върху резултатите от реализацията на дадения проект.

Факторите на влияние могат да бъдат класифицирани на три основни вида: външни за участниците в проекта фактори; вътрешни за участниците в проекта фактори и вътрешни за проекта фактори. В настоящия доклад са представени външни за участниците в проекта фактори на влияние от гледна точка на строителния предприемач, които водят до съществен риск за неизпълнение на поставените цели при проект в областта на строителството.

## **2. Политически фактори.**

2.1 Политическо решение за спиране изпълнението на проекти в областта на строителството, финансирани с публични бюджетни средства.

В началото на управлението на настоящето правителство бе взето и изпълнено политическото решение за спиране на финансирането и съответно изпълнението на всички проекти в областта на строителството, финансирани със средства за капиталови разходи от бюджета на страната. Като основа на действията са следните пред-

поставки: нереално завишена макроикономическа оценка за брутният външен продукт на страната (БВП), разработена при предишното правителство година и половина по-рано съгласно технологията на действащата бюджетна процедура; следва завишен размер на средствата за преразпределение чрез държавния бюджет; следва завишен размер на осигурения финансов ресурс за капиталови разходи. Решението от финансова гледна точка, при поставена цел за ограничен дефицит и дълг е единствено. От гледна точка на фирмите изпълнители в строителството, важат единствено Закона за обществените поръчки (ЗОП) и Закона за задълженията и договорите. Следователно едно такова решение категорично ясно показва, че държавата като възложител на обекти за строителство може винаги да спре финансирането на даден проект. Не съществува законодателство, което да гарантира осигурено финансиране за целия срок на дадено строителство. Резултатът е блокиране на целия бизнес и загуба на доверие между всички участници. Допълнителен проблем за строителните предприемачи е поставеното условие от страна на държавата, изплащането на строителството да стане само след доброволно намаление на стойността на проекта със 10% първоначално и след това със 7%. Като начин за прогнозиране на такива действия – възможно прекратяване на финансиране от страна на държавата е извършване на предварителен анализ на финансовото състояние като план и изпълнение, което веднага би индикирало за такава вероятност, тъй като в страната ни е прието за осигуряване на финансова стабилност, като буфер да бъдат използвани средствата за капиталови разходи. Като възможна мярка за поемане на такъв риск е осигуряване на допълнителни средства от друг източник (например банка), така че при осъществяване на такъв риск, реално за предприемача да има трансфер, а не загуба.

## 2.2 Политическо решение за спиране проекти в областта на строителството, финансирани с публични средства по оперативни програми от фондовете на Европейския съюз (ЕС).

Описаният фактор е със своята история в страната ни. При такъв риск, се спира финансирането със средства от ЕС. Няма индикация кога това може да стане, тъй като практиката показва, че в основата на решение за спиране на финансиране със средства в ЕС стои политиката, а не правната или икономическа логика. Например в страни от тъй наречената еврозона – Гърция, Португали, Испания и др. с години нарушават критериите от Маастрихт, като техните нарушения имат негативно влияние върху цялата световна икономика и там не бяха спрени проекти, финансирани със средства от фондовете на ЕС. В същото време в страната ни такива бяха спирани и подлагани на всички възможни проверки единствено на основание за конфликт на интереси, при това за проекти финансирани изцяло с бюджетни средства. Решението за поемане на такъв риск е описаното по-горе при финансиране с бюджетни средства.

## 2.3. Обвързаност на административни решения със политика – отлагане на сроковете за паспортизация на сградите.

Една от директивите на ЕС ни задължава като страна да реализираме редица мерки в областта на околната среда и по-точно в областта на енергийната ефективност. Поради тази причина бяха приети редица изменения в закони (Закон за енергийната ефективност, Закон за устройство на територията и др.), както и в подзаконовите нормативни актове към тях – Наредба 5, регламентираща паспортизацията на сградите. В основата на задължението за паспортизация на сградите е изтичането на техния експлоатационен срок и несъответствието на носещата конструкция със действащите нормативни изисквания. На практика, в момента се извършва топлоизолиране на сградите представяно като саниране, без да се извършва паспортизация на сградите и яснота относно носимоспособността на конструкциите на сградите. Реално се извършат „основни ремонти” съгласно

ЗУТ, които се представят като „текущи” и се спазва грешна процедура – не се прави конструктивно обследване, не се разработва инвестиционен проект. По този начин за населението се приравява новото спрямо старото строителство от гледна точка на нормалната експлоатация. Това води пряко до изкривяване на пазара на недвижими имоти, както и до риск от срутване на сгради при определени условия (по-висока степен на земетръс и др.). Единственото правилно решение е много тежко като: социален ефект – няма лесен начин за реконструкция на сграда без хората да живеят на строителната площадка; икономически ефект – стойността на строително-монтажните работи (СМР) може да достигне стойността на СМР при ново строителство; политически ефект – няма правителство, което да може да осигури нормалното протичане на целия процес. Единственият инструмент на даден строителен предприемач да поеме такъв риск е като индивидуално обяснява на всеки потенциален клиент действителното състояние на старите сгради и голямото преимушество на новото строителство.

#### 2.4. Блокиране на работата при дати на избори за национален парламент и правителство, както и за местно управление.

При наличие на дати за каквито и да било избори и особено в ситуация, в която старият ръководен орган – правителство или кмет няма да бъдат преизбрани или са с много малки шансове това да се случи, се наблюдава блокиране на работата на цялата администрация. Практиката го е доказала, така че датите за назначаване на такива избори са достатъчен гарант. Мярките за поемане на такъв риск са основно две: изпълнение на СМР, които не зависят от администрация (например периода между кота фундаментна плоча и кота било) или реализиране на непредвидени разходи.

#### 2.5. Промяна на приоритети и политики на ново правителство.

При правителството, управлявало страната ни в периода 2005-2009г. беше разработена стратегия за усвояване на средства по Оперативна програма „Регионално развитие” към МРРБ. Средствата бяха предназначени основно за основен ремонт и реконструкция на

лечебни заведения, като част от тях бяха и за модернизация на медицинско оборудване. Извършени бяха значителни разходи за инвестиционно проектиране и подготовка на проекти, като бяха разработени проекти до фаза разрешение за строеж и подписване на договори за финансиране. При смяната на правителството беше сменена политиката в областта и съответно бяха сменени крайните бенефициенти на средствата. Последва отново изпълнение на същите дейности, водещи до нови разходи. При смяна на министър на здравеопазването от същото правителство, само в рамките на година и половина последва трета поредна промяна на политиката и съответно нова промяна на крайните бенефициенти. Практиката за заплащане на подготовителни дейности преди финансиране на проекти по оперативните програми е само до размера на авансово плащане. Последващи плащания се извършват едва след одобрение за финансиране на проекта, където тези разходи се признават за допустими и са част бюджета на проекта. При описаната ситуация има извършени съществени разходи, голямо количество работа от отделните участници в инвестиционния процес и почти никакво заплащане. Индикация за такъв риск може да бъде направена при анализ на стратегическите документи, които регламентират правилата за усвояване на средствата от фондовете на ЕС. Възможните мерки за поемане на риска са две: стартиране на работа по такива проекти в началото на мандата на управление на дадено правителство (най-късно до средата) или извършване на такъв проект при финансиране със средства от бюджета (възможно е, ако проекта е печеливш и реализацията на публично-частно партньорство).

### **3. Икономически фактори.**

#### **3.1. Действителна данъчна политика в областта на Закона за данък добавена стойност.**

Този риск е пряко свързан със забавяне или изобщо не спазване на законодателството в областта на данък добавена стойност (ДДС). Известно е, че средствата от фондовете на ЕС се усвояват под фор-



мата на авансово плащане, междинни плащания и окончателни плащания. Броят на междинните плащания е малък и сроковете между самите плащания са големи, като се реализират голям брой проверки от всички нива – междинни звена, управляващи органи, сертифициращи органи, одитиращи органи и т.н. Характерно за строителството е големия обем на СМР, които могат да бъдат извършени за дългия срок между самите плащания и необходимостта от допълнително финансиране за да не бъде спирана работата на строителната площадка. Това финансиране се извършва със средства за капиталови разходи от държавния бюджет и средства от фискалния резерв. За да бъде спазено ограничението за минимален размер на фискалния резерв, наложено в годишния закон за държавния бюджет, един от инструментите е умишлено забавяне на възстановяването на дължим данък добавена стойност съгласно ЗДДС за бизнеса. Индикация за такъв риск е проучване на състоянието на подобни проекти в строителството, изпълнявани към момента. Мярка за поемане на риска е предварително планиране на неспазване на това задължение на администрацията и осигуряване на алтернативно финансиране. Ако това алтернативно финансиране е чрез продажби на по-ранен етап от строителството, това е пряка загуба за предприемача.

### 3.2. Действителна данъчна политика в областта на местните данъци и такси.

Друг риск в областта на данъчната политика е ситуацията с местните данъци и такси. Съгласно действащата наредба за гр. София, разрешението за строеж се изплаща като стойността се формира на база на разгънатата застроена площ (РЗП) и единична цена на квадратен метър. Например за 2010г. за разширения център на града, единичната цена е 14лв. за квадратен метър. За една средна жилищна сграда с РЗП 3324кв.м. стойността за разрешението за строеж е 46536лв. За 2011г. единичната цена е 21лв. за квадратен метър, т.е. разрешението за строеж вече струва 69804лв. В същото време има решение на съдебна институция – Софийски градски съд, че действащата наредба е незаконосъобразна. При потвърждаващо решение на

по-висока съдебна институция, дори не може да се прогнозира ситуацията, която ще настъпи както за периода на действие на наредбата, така и за напред. Такъв риск не може да се прогнозира, тъй като на практика съществуват доста наредби, които противоречат на закони и няма начин да се каже кога една такава наредба ще бъде обявена за незаконосъобразна и още повече какво би било решението на съда.

#### **4. Нормативни фактори.**

4.1. Липса на ключови срокове за изпълнение на задълженията на администрацията.

Например в Закона за устройство на територията и Наредба № 3 за съставяне на актове и протоколи по време на строителството ясно разписват правилата и процедурите за заверяване на Протокол образец №2 и Констативен акт №3 за всички участници в инвестиционния процес, както и всички срокове. Липсват срокове обаче само за служителите от съответната държавна или общинска администрация кога най-дълго те могат да се бавят с подписването на посочените документи. В повечето случаи такива срокове са описани във вътрешни правила за самата администрация, като тези правила се издават със съответната заповед и тяхното неспазване може да доведе максимално до малка административна санкция. Възможна индикация за такъв риск от забавяне е чрез получаване на допълнителна информация за съответната администрация от подобни реализирани проекти, от служители на самата администрация или дори от интернет. Най-често прилаганият метод за поемане на такъв риск (практиката показва, че е единствения работещ метод) реализиране на допълнителни разходи (могат да се планират предварително в ред „непредвидени“) от страна на предприемача за ускоряване (стимулиране) на дейността на администрацията

4.2. Неспазване на законови срокове от страна на общинска и държавна администрация.

Този риск е идентичен с гореописаният, като методите за неговото идентифициране и поемане са същите. Разликата е в размера

на непредвидените разходи, които строителният предприемач трябва да калкулира в своите разчети при изчисляването на бюджета на проекта.

#### 4.3. Заобикаляне на законови изисквания от страна на електро-разпределителни дружества.

В ЗУТ има императивен текст относно разпределителните дружества и техните задължения. Честа практика е предприемача да изгражда за своя сметка трафопост, както и всички свързани разходи с това – проектиране, доставка, свързване и въвеждане в експлоатация. На предприемача се предлага да изчака възстановяване на разходите при много неизгодни за него условия. В случая се използва факта, че в договорите за покупко-продажба на недвижими имоти, предприемачите имат краен срок за въвеждане на обекта в експлоатация, след което започват да търпят сериозни разходи под формата на неустойки. Известно е, че всяка сграда за да бъде експлоатирана е задължително осигуряването на електричество. Не е необходимо рискът да бъде идентифициран, тъй като той е постоянен, съществуващ от дълго време и публично известен. Мярка за поемане на риска е намирането на начин да не се изгражда трафопост или тези разходи да бъдат поети от друг – например по-малък процент на обезщетение за собствениците на земята при учредяване на правото на строеж.

#### 4.4. Липса на единна практика в законодателството в областта на търговското право и търговския регистър.

Този риск е пряко свързан с управлението на дадена фирма. В съществуващата практика за един и същи казус – законосъобразност на свикване на общо събрание чрез нотариално връчена покана съществуват най-различни тълкувания на служителите от Агенция по вписванията и съответно от съответните съдебни институции. Индикатор за възможно решение е получаването на информация за съответното лице, което ще взема решение по даден проблем, практиката, което прилага то и съответно публично известен начин за вземане на правилното решение. Мярка за поемане на риска е извършва-

нето на разходи, които могат да бъдат квалифицирани като непредвидени.

#### 4.5. Превишаване на пълномощията на дадена институция спрямо тези, които са зададени в съответния устройствен правилник.

Този риск може да бъде отнесен както към администрация, свързана с търговското законодателство, така и към администрация, свързана с данъчното законодателство и това с устройство на територията. Например времето за вписване на промяна на обстоятелство (смяна на управител на дружество) съгласно действащото законодателство е две седмици. Съществуващата практика показва, че това време може да достигне до три месеца. По този начин може да бъде блокирана работата на всяко едно дружество при недобросъвестен управител. Освен забавяне на изпълнение на задълженията на администрацията, в нашата практика администрацията подлага на тълкуване предадени за вписване документи без да има право. Друг пример е тълкуване на община относно незаконно строителство (съществено отклонение от инвестиционния проект в процеса на изпълнение на строителството). Съгласно ЗУТ и действащите устройствени правилници на дадените администрации в съответствие със закона, единствено Дирекцията за национален строителен контрол (ДНСК) е компетентна за такава констатация. Практиката показва, че служители на общинска администрация също извършват подобна дейност, независимо че не е в тяхната компетентност. По този начин върху съответния предприемач се демонстрира допълнителна зависимост. Бързи мерки за поемане на тези рискове могат да бъдат сведени само до непредвидени разходи.

#### 4.6. Постоянен риск от непрекъсната промяна на два ключови закона – Закона за устройство на територията (ЗУТ) и Закона за обществените поръчки (ЗОП).

Този риск е постоянен и дори не е необходимо да бъдат давани примери. Не е необходимо да се идентифицира. Единствената мярка за поемане на такива рискове е наличието на предварителна инфор-

мация относно вероятните промени в текстовете, както и какво влияние биха оказали.

#### 4.7. Законодателство в областта на изпълнение на строителството като гаранция за качество на строителния продукт.

Този риск е свързан със съществуването на закон, чиято основна цел при неговото създаване и прилагане не се спазва, както и няма никакви санкции от това за съответните нарушители. Законът за камарата на строителите регламентира наличието на централен професионален регистър на строителя, който да е публичен (интернет базиран) и достъпен за всеки, така че всеки потербител да има възможност да проследи даден строител каква категория строеж има право да извършва и/или съответно какви СМР. Това право е свързано с гаранцията за качество, която би трябвало да съществува след като този строител е получил разрешение. На практика, в условията на настоящата икономическа криза и още по-голяма такава в жилищното строителство, служителите на камарата издават сертификат на всеки, който си е заплатил таксата (тяхната заплата зависи от тази такса). Още по негативен вариант е наличието на строителни фирми, които нямат право да строят съгласно закона, но го извършват. Съществуват примери, че дори и при констатирани аварии, това че дадена фирма няма право да извършва дадената категория строеж, това нормативно не води до никакви последици – просто е необходимо да се регистрира. Този риск може да се поеме, като съответния строител дава предварителни гаранции (банкова гаранция, ипотекиране на имущество и др.).

#### **Заклучение.**

Авторът предлага при извършване на предварителното изчисление на стойността на строителството от гледна точка на строителния предприемач (инвестиционни разходи), да съществува разделение на непредвидените разходи: непредвидени разходи за СМР (при ново строителство в рамките на 5% ÷ 15% в зависимост от качеството на проекта и при ремонт на съществуващо строителство 10% ÷

20%) и непредвидени административни разходи в рамките на 1% ÷ 10%. Непредвидените разходи се изчисляват като процент от стойността на СМР.

## **THEORY AND PRACTICE FOR RISK MANAGEMENT IN CONSTRUCTION ENTREPRENEURSHIP**

*Georgi Georgiev, Ph.D.*

**Abstract:** The report presents the analyze of the different impact factors – political, legislation and regulation, economical as a part from the risk management in construction entrepreneurship. The report contents the methods for indication of risks and the measures for these risks.

**Keywords:** entrepreneurship, risk, construction, project.

# ОПТИМИЗИРАНЕ РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ ПРИ ИЗПЪЛНЕНИЕ НА СТРОИТЕЛНИ ОПЕРАЦИИ

*Гл. ас. Йордан Петков*  
*Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** човешки ресурси, строително предприятие, модел, оптимизация.

При съвременните условия за развитие на икономиката все повече се утвърждава тенденцията за намиране на оптимални варианти на реализация на различните стопански процеси. В глобален аспект от особена важност са въпросите, свързани с рационалното използване на ресурсите в многообразието от стопански дейности. Икономико-математическото моделиране и методите за решаване на конструиранияте модели затвърждават своята роля на апарат, способстващ за постигането на тези цели. В голяма част от вече съществуващите модели се поставят задачи за минимизиране на общите разходи или максимизиране на печалбата на основата на съответен обем от различни ресурси – суровини, материали, съоръжения, човешки потенциал и др.

Един от най-развитите сектори в областта на производството е строителството. През последните две десетилетия се забелязва, че пазарните условия силно влияят върху цената на строителните продукти. Наблюдават се както периоди на силно завишени цени (2002 – 2008 г.), така и периоди, в които приходите от продажби са твърде близки до извършените разходи за строителството на съответните обекти (2008 – 2011 г.). Разбира се, последните тенденции са резултат главно от настъпилата глобална икономическа криза. Този факт, обаче, още по-силно поставя въпроса за оптимизиране на конкретните дейности, свързани със строителството.

В настоящия доклад се прави опит да бъде конструиран модел за оптимизиране разпределението на работници, квалифицирани за извършване на специализирани строителни операции на съответни обекти. Подобни модели са разработени като цяло за използвани ресурси<sup>1</sup>, но тук по-специално внимание се отделя на човешките ресурси.

С цел формализирането на този проблем ще бъдат въведени следните означения:

$m$  – брой на строителните предприятия (подизпълнители);

$n$  – брой на строителните обекти;

$k$  – брой на специализираните строителни операции, които се извършват на всеки строителен обект;

$i$  – индекс на строителното предприятие (подизпълнител),  
 $i = 1, \dots, m$ ;

$j$  – индекс на строителния обект,  $j = 1, \dots, n$ ;

$s$  – индекс на вида специализирана строителна операция,  
 $s = 1, \dots, k$ ;

$n_{is}$  – капацитет на  $i$ -тото строително предприятие за извършване на  $s$ -ти вид специализирана строителна операция (в човекодни);

$b_{sj}$  – общ обем на специализираната операция от  $s$ -ти вид, която трябва да се извърши на  $j$ -ти строителен обект;

$a_{is}$  – производителност на един работник от  $i$ -тото строително предприятие, квалифициран за извършване на  $s$ -ти вид специализирана строителна операция за един работен ден;

$\alpha_{is}$  – разходи за един работник от  $i$ -тото строително предприятие, квалифициран за извършване на  $s$ -ти вид специализирана строителна операция за един работен ден;

$\beta_{ij}$  – транспортни разходи за превоз на един работник от  $i$ -тото строително предприятие до  $j$ -тия строителен обект за един работен

---

<sup>1</sup> Вж. Атанасов Б., Пл. Илиев, Р. Николаев. „Оптимизиране на производствено-стопанската дейност на предприятието”. Изд. „Наука и икономика”, ИУ-Варна, 2010, с. 59.



ден.

Приема се, че плановите периоди за изграждане на всички строителни обекти са едни и същи.

Трябва да се определи броят човекодни от  $i$ -тото строително предприятие за извършване на  $s$ -ти вид специализирана строителна операция на  $j$ -тия строителен обект, така че всички договорени дейности да бъдат извършени и общите разходи, свързани с човешките ресурси, за целия планов период да бъдат минимални.

Така формулирана постановката на задачата предполага въвеждане на променливите:

$x_{isj}$  – брой човекодни от  $i$ -тото строително предприятие за извършване на  $s$ -ти вид специализирана строителна операция на  $j$ -тия строителен обект ( $i = 1, \dots, m, s = 1, \dots, k, j = 1, \dots, n$ ).

При въведените означения сумарните разходи за работниците са равни на

$$\sum_{i=1}^m \sum_{s=1}^k \alpha_{is} \sum_{j=1}^n x_{isj}.$$

Сумарните транспортни разходи са

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \beta_{ij} \sum_{s=1}^k x_{isj}.$$

Следователно общите разходи се задават с функцията

$$Z = \sum_{i=1}^m \sum_{s=1}^k \alpha_{is} \sum_{j=1}^n x_{isj} + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \beta_{ij} \sum_{s=1}^k x_{isj}.$$

Така икономико-математическият модел на поставения проблем ще приеме следния вид:

$$\min : Z = \sum_{i=1}^m \sum_{s=1}^k \alpha_{is} \sum_{j=1}^n x_{isj} + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \beta_{ij} \sum_{s=1}^k x_{isj} \quad (1)$$

при ограничителни условия

$$\sum_{i=1}^m a_{is} x_{isj} = b_{sj}, \quad j = 1, \dots, n; s = 1, \dots, k; \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^n x_{isj} \leq n_{is}, \quad i = 1, \dots, m; s = 1, \dots, k; \quad (3)$$

$$x_{isj} \geq 0, \quad i = 1, \dots, m; s = 1, \dots, k; j = 1, \dots, n. \quad (4)$$

След преобразуване, целевата функция може да се представи и във вида:

$$Z = \sum_{i=1}^m \sum_{s=1}^k \sum_{j=1}^n (\alpha_{is} + \beta_{ij}) x_{isj}. \quad (1')$$

Ще бъде дадено пояснение на ограничителните условия (2)-(4).

Ограничителни условия (2) гарантират извършването на договорените (планираните) обеми специализирани операции на съответните строителни обекти;

Ограничителни условия (3) осигуряват използване на човешки ресурси от страна на съответните строителни предприятия в рамките на техния капацитет.

Ограничителните условия (4) представят естественото изискване за неотрицателност на променливите, съобразно тяхното дефиниране.

Така конструираният модел е линейно-оптимизационен и може да бъде решен с помощта на симплекс-метода<sup>2</sup>.

Резултатите, получени от неговото решаване, ще дадат оптималното разпределение на работниците от всяко строително предприятие, които трябва да извършат съответните специализирани операции на всеки от строителните обекти, при което се реализират минимални общи разходи, свързани с използването на човешките ресурси.

За по-доброто осмисляне на конструирания икономико-математически модел ще бъде разгледан конкретен пример.

Нека строителен предприемач сключва договор с две строителни предприятия (като подизпълнители) за изграждане на три строи-

---

<sup>2</sup> Атанасов Б. и др. "Оптимизационни методи". Изд. "Наука и икономика", ИУ-Варна, 2010.

телни обекта за период от 200 работни дни. За простота се разглеждат четири основни вида строителни операции, свързани с изграждането на всеки от обектите:

- 1) Поставяне на кофраж и арматура;
- 2) Зидария;
- 3) Вътрешна и външна мазилка;
- 4) Изграждане на ел. инсталация и ВиК.

Разходите за един работник от всяко от двете предприятия, квалифициран за извършване на всеки от четирите вида строителни операции, единичните транспортни разходи, производителността на един работник, квалифициран за извършване на специализирана строителна операция от всеки вид за един работен ден, договореният (планов) общ обем на специализирана строителна операция от всеки вид и капацитетите на строителните предприятия за извършване на всеки от четирите вида специализирана строителна операция са дадени съответно в таблици 1, 2, 3, 4, и 5.

**Таблица 1**

**Разходи за един работник, квалифициран за извършване на специализирана строителна операция за един работен ден (лв.)**

Предприятие \ Вид операция	1)	2)	3)	4)
1	15	17	16	20
2	16	14	22	17

**Таблица 2**

**Единични транспортни разходи (лв.)**

Предприятие \ Строителен обект	I	II	III
1	1	2,6	1,8
2	1,5	2,5	2,1

**Таблица 3**

**Производителност на един работник, квалифициран за извършване на специализирана строителна операция за един работен ден (лв.)**

Предприятие \ Вид операция	1)	2)	3)	4)
	1	55	60	92
2	62	65	84	77

**Таблица 4**

**Договорен (планов) общ обем на специализираните операции (лв.)**

Строителен обект \ Вид операция	1)	2)	3)	4)
	I	110000	112000	165000
II	109000	118000	150000	180000
III	105000	115000	145000	200000

**Таблица 5**

**Капацитет на строително предприятие за извършване на специализирана строителна операция (човекодни)**

Предприятие \ Вид операция	1)	2)	3)	4)
	1	8500	7200	4000
2	7400	6400	5000	4100

Целта е да се определи броят човекодни от първото и второто строително предприятие за извършване на всеки от четирите вида специализирани строителни операции на всеки от трите строителни обекта, така че общите разходи, свързани с човешките ресурси, за целия планов период от 200 дни да бъдат минимални.

Математическият модел (1)-(4) за разглеждания пример съдържа 24 променливи:  $x_{ijs}$ ,  $i = 1, 2; s = 1, 2, 3, 4; j = 1, 2, 3$ .

Неговото оптимално решение е намерено с помощта на инструмента Solver на Microsoft Excel:

$$\begin{array}{lll}
x_{111}^* = 2000; & x_{112}^* = 1981,82; & x_{113}^* = 1909,09; \\
x_{121}^* = 0; & x_{122}^* = 0; & x_{123}^* = 0; \\
x_{131}^* = 1793,48; & x_{132}^* = 630,43; & x_{133}^* = 1576,09; \\
x_{141}^* = 2312,5; & x_{142}^* = 0; & x_{143}^* = 803,75; \\
x_{211}^* = 0; & x_{212}^* = 0; & x_{213}^* = 0; \\
x_{221}^* = 1723,08; & x_{222}^* = 1815,39; & x_{223}^* = 1769,23; \\
x_{231}^* = 0; & x_{232}^* = 1095,24; & x_{233}^* = 0; \\
x_{241}^* = 0; & x_{242}^* = 2337,66; & x_{243}^* = 1762,34; \\
Z_{\min} = 344058,4.
\end{array}$$

Съгласно полученото оптимално решение, минимални общи разходи в размер на 344058,40 лв., свързани с използването на човешки ресурси от двете предприятия за извършване на четирите вида операции на трите строителни обекта, могат да се реализират при следното им разпределение:

- от първото строително предприятие: за поставяне на кофраж и арматура трябва да се разпределят 2000 човекодни на първи строителен обект, 1981,82 човекодни на втори строителен обект и 1909,09 човекодни на трети строителен обект; за зидария не трябва да се разпределят човекодни на нито един от трите обекта; за външна и вътрешна мазилка трябва да се разпределят 1793,48 човекодни на първи строителен обект, 630,43 човекодни на втори строителен обект и 1576,09 човекодни на трети строителен обект; за изграждане на ел. инсталация и ВиК трябва да се разпределят 2312,5 човекодни на първи строителен обект и 803,75 човекодни на трети строителен обект.

- от второто строително предприятие: за поставяне на кофраж и арматура не трябва да се разпределят човекодни на нито едно от трите строителни предприятия; за зидария трябва да се разпределят

1723,08 човекодни на първи строителен обект, 1815,39 човекодни на втори строителен обект и 1769,23 човекодни на трети строителен обект; за външна и вътрешна мазилка трябва да се разпределят 1095,24 човекодни на втори строителен обект; за изграждане на ел. инсталация и ВиК трябва да се разпределят 2337,66 човекодни на втори строителен обект и 1762,34 човекодни на трети строителен обект.

Така разгледаната конкретна практическа задача, формализирана във вид на икономико-математически модел, е една от голямото разнообразие на подобни икономически проблеми. Решаването на всеки от тях, постигайки оптималност по съответен критерий, би допринесло до голяма степен за икономии на съответни ресурси, за намаляване до минимум на съответни разходи или за постигане на максимален икономически ефект (максимална печалба, полезност, рентабилност и др.)

С цел по-пълното и адекватно отразяване на реалните процеси в практиката, като насоки за задълбочаване на изследванията в аспектите на настоящата разработка, могат да бъдат посочени следните направления:

- отразяване в икономико-математическия модел на възможности за евентуални увеличения на капацитетите на строителните предприятия при извършване на съответните строителни операции;

- диференциране на проблема в динамичен аспект, като се конкретизира разпределението на човешките ресурси на предприятията по подпериоди за целия планов период;

- модифициране на разглеждания модел и адаптирането му към използване на разнообразни ресурси, отчитайки тяхната специфика.

# OPTIMIZING THE ALLOCATION OF HUMAN RESOURCES IN IMPLEMENTATION OF CONSTRUCTION OPERATIONS

*Chief Assist. Prof Yordan Petkov  
University of Economics – Varna*

**Abstract:** The report offers an economic-mathematical model for optimizing the allocation of workers qualified to perform specific operations on construction sites to minimize overall costs. Unlike existing models for the general allocation of resources, the focus is directed in particular to human resources. Constructed model is supported by numerical examples and analysis of the results for its solution.

**Keywords:** human resources, construction company, model, optimization.

# ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ИНВЕСТИЦИИТЕ ПРИ ОПРЕДЕЛЯНЕ ОПТИМАЛНИ МОЩНОСТИ НА ПРОИЗВОДСТВЕНИТЕ ОБЕКТИ В СНАБДИТЕЛНА ВЕРИГА

*Гл. ас. Танка Милкова*  
*Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** оптимално управление, инвестиции, снабдителна верига

Съвременният бизнес е поставен пред предизвикателството да функционира в тежките условия на глобална икономика и световна криза, което обяснява обстоятелството, че оцеляват само фирми, които непрекъснато преосмислят, реорганизират и реструктурират своите дейности, за да достигнат конкурентни предимства. През последните години се отдава все по-голямо значение на оптималното управление на снабдителните вериги, като предпоставка за осигуряване на такива конкурентни предимства на фирмите. Смисълът на оптималното управление на снабдителните вериги се свежда до това, от множеството на възможните варианти да се определи възможно най-добрият при определени критерии с отчитане на съответни ограничителни условия. Ефективната предприемаческа дейност може да се изрази в избор на рационална стратегия за инвестиране в разширяване на производството. Това е свързано с една от фундаменталните задачи на оптималното управление на снабдителната верига, намираща изражение в определяне на броя и капацитета на производствените звена в нея.

С настоящата разработка се цели да се предложи динамичен икономико-математически модел, с помощта на който се прави опит за решаване на една от основните задачи на управлението на снабдителните вериги, а именно определяне на оптимални мощности на



производствените обекти в снабдителната верига.

За постигане на така поставената цел следва да бъдат решени следните основни задачи, свързани с:

1. Определяне на целевата функция и ограничителните условия на динамичен модел за определяне на оптимални мощности на производствени обекти в снабдителна верига;

2. Демонстриране на ефекта от приложението на предложения икономико-математически модел на примера на определяне на оптимални мощности на асфалтови бази.

### **Постановка на динамичния модел за определяне на оптимални мощности на производствени обекти в снабдителна верига**

Наблюдават се редица научни разработки, посветени на проблемите, свързани с оптимално управление на снабдителните вериги, като в зависимост от конкретната цел се отдава приоритет на различни икономико-математически модели. В някои от тях<sup>1</sup> е използван математическият апарат на Теория на масовото обслужване, в други изследвания<sup>2</sup> от подобен характер се отдава предпочитание на линейни икономико-математически модели от производствено-транспортен тип, както и на нелинейните икономико-математически модели<sup>3</sup>. В настоящата разработка се отдава предпочитание на методите на динамичното оптимизиране, тъй като те най-адекватно описват реалния икономически процес, който протича при определяне на оптималните мощности на производствените обекти в снабдителната верига.

---

<sup>1</sup> Банабакова, Ваня. Модели за оптимизационни логистични решения (на примера на Българската армия). Сп. Икономически изследвания, 2004, кн. 3, с. 156.

<sup>2</sup> Благоев, Бл. и др. Стопанска логистика. Издателство „Наука и икономика“, ИУ – Варна, 2009, с. 414; Лукинский В. С. Модели и методы теории логистики. Питер, 2003, с. 175 и др.

<sup>3</sup> Атанасов, Б, Пл. Илиев, Р. Николаев. Оптимизиране на производствено-стопанската дейност на предприятието. Изд. „Наука и икономика“, Варна, 2010, с. 75; Атанасов, Б., Бл. Благоев. Минимизиране на производствени и транспортни разходи. Годишник на ИУ-Варна, том 69, с. 27; Михалевич, В. С. и др. Оптимизационные производственно-транспортного планирование. Наука, М., 1986, с. 432 и др.

При съставянето на динамичния модел за определяне на оптимални мощности на производствени обекти в снабдителна верига се въвеждат следните означения:

$i$  – индекс на действащо или проектирано за изграждане предприятие ( $i = 1, 2, \dots, m$ );

$j$  – индекс на потребителите на готовата продукция ( $j = 1, 2, \dots, n$ );

$\alpha$  – индекс на варианти за допустими увеличения на мощностите на предприятията ( $\alpha = 1, 2, \dots, \beta$ );

$B$  – съвкупен дефицит от готова продукция;

$A_i^{(1)}, A_i^{(2)}, \dots, A_i^{(\beta)}$  – допустими увеличения на мощностите на предприятието в  $i$ -тия пункт на разположение;

$a_i$  – мощности на действащо предприятие в  $i$ -тия пункт на разположение;

$b_j$  – обем на търсенето на готова продукция от  $j$ -тия потребител, който зависи от редица случайни фактори, зависещи най-вече от реализацията на крайния продукт. Поради това търсенето ние ще представим посредством равенството

$$b_j = b_j^0 + \Delta b_j,$$

където с  $b_j^0$  сме означили средната стойност на параметъра  $b_j$ , а с  $\Delta b_j$  – изменение на параметъра, което ще разглеждаме като случайна величина с възможност за намиране на закони за разпределение във възможни интервали на изменение  $[-\Delta \hat{b}_j, \Delta \hat{b}_j]$  на база статистически данни за определен период от време;

$E$  – нормативен коефициент за ефективност на инвестициите; Необходимо е да се намерят стойностите на променливите:

$y_i$  – увеличената мощност на предприятието в  $i$ -тия център;

$x_i$  – оптималната мощност на предприятието в  $i$ -тия център;

Допълнително означаваме:

$c_i(x_i)$  – себестойността на произвежданата продукция в  $i$ -тия център;

$k_i(y_i)$  – инвестициите, насочени за увеличаване мощностите на  $i$ -тото предприятие.

При така въведените означения икономико-математическият модел за определяне на оптимални мощности на производствени обекти в снабдителна верига ще има вида:

$$F = \sum_{i=1}^m c_i(x_i)x_i + \sum_{i=1}^m E k_i(y_i)y_i \rightarrow \min \quad (1)$$

при ограничителни условия

$$\sum_{i=1}^m y_i = B, \quad B = \sum_{j=1}^n b_j - \sum_{i=1}^m a_i; \quad (2)$$

$$y_i \in \{A_i^{(1)}, A_i^{(2)}, \dots, A_i^{(\beta)}\}, \quad y_i = x_i - a_i, \quad (i = 1, 2, \dots, m); \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^m A_i^{(\alpha_i)} \geq B, \quad (\alpha_i \in \{1, 2, \dots, \beta\}); \quad (4)$$

$$y_i \geq 0, \quad (i = 1, 2, \dots, m). \quad (5)$$

Целевата функция (1) минимизира съвкупните приведени производствени и инвестиционни разходи, свързани с изграждането на нови производствени мощности или увеличаване капацитета на съществуващите.

Ограничителните условия на предложения икономико-математически модел имат следната икономическа интерпретация:

\* (2) отразява разпределението на съвкупния обем от дефицит на готова продукция между действащите и проектираните за изграждане предприятия;

\* (3) отчита обстоятелството, че оптималните увеличения на мощностите на всяко предприятие се определя от предварително зададени допустими увеличения;

\* (4) показва, че задачата има смисъл само в условия, когато

сумата от максимално допустимите увеличения на мощностите на предприятията превишава обема на съвкупния дефицит от готова продукция;

\* (5) отчита обстоятелството, че оптималните увеличения на мощностите на всяко предприятие са неотрицателни величини.

За решаването на модела (1) – (5) се използват методите на динамичното оптимизиране. За целта се указват действащите и потенциално възможните пунктове за изграждане на нови предприятия.

В стълбовете се разполагат възможните увеличения на мощностите на предприятията от нулева до максимално допустимата. В тази таблица също се записват числените стойности на функцията, задаващи производствените разходи и инвестициите за съответните мощности на предприятията. Решаването на тази задача се осъществява с помощта на основното функционално уравнение на Белман<sup>4</sup>

$$\varphi_i(x) = \min_{0 \leq x_j \leq x} [f_i(x_i) + \varphi_{i-1}(x - x_i)], \quad i = 1, 2, \dots, m;$$

$$x \in \{A_i^{(1)} = 0, \dots, A_i^{(B)}\}, \quad i = 1, 2, \dots, m;$$

$$f_i(x_i) = c_i(x_i) + Ek_i(y_i), \quad i = 1, 2, \dots, m;$$

$$\varphi_1(x) = \min_{x_1} f_1(x_1),$$

където:

$\varphi_i(x)$  – оптималните производствени разходи за първите  $i$  предприятия;

$f_i(x_i)$  – функцията, задаваща производствените разходи за  $i$ -тото предприятие;

$\varphi_{i-1}(x - x_i)$  – оптималните производствени разходи при дефицит  $x - x_i$ ;

$x$  – дефицит, който приема дискретни стойности от  $A_k^{(1)}$  до  $A_k^{(B)}$ ;

$x_i$  – търсената оптимална мощност на  $i$ -тото предприятие.

В резултат от разрешаването на модела (1) – (5) (от гледна точка на минимални съвкупни приведени производствени и инвестицион-

<sup>4</sup> Спиридонов, В. Динамично оптимизиране. Наука и изкуство, С., 1978, с.35.

ни разходи) се определят оптималните мощности на предприятията в различните пунктове от снабдителната верига.

### **Приложение на предложения динамичен модел за определяне на оптимални мощности на асфалтови бази**

За демонстриране на положителния ефект от приложението на предложения динамичен модел се разглежда снабдителна верига на асфалт, тъй като асфалтопроизводството е твърде специфичен вид дейност, свързана с използването на специализирана и много скъпоструваща техника. С помощта на предложения динамичен икономико-математически модел се определя оптималният капацитет на съществуващи и проектирани за изграждане асфалтови бази, което ще осигури ефективна инвестиция в разширяване на производството. Направени са предварителни проучвания, събрани и обобщени са данни, в резултат на което са определени съвкупните производствени и инвестиционни разходи за изграждане на нови асфалтови бази в зависимост от възможните производствени мощности, както и за увеличаване на капацитета на съществуващи такива<sup>5</sup>. На тази база са определени:

\* броят  $m = 4$  на действащите и проектирани за изграждане асфалтови бази;

\* мощностите на действащите асфалтови бази –  $a_1 = 60$  т/ч,  
 $a_2 = 120$  т/ч;

\* прогнозираната потребност на готова продукция е 620 т/ч, от които 440 т/ч се разглеждат като дефицит;

\* проектна мощност на една асфалтова база –  $A_i^{(1)}, A_i^{(2)}, \dots, A_i^{(B)} = 0, 40, 80, 120, 160, 200, 240, 280, 320, 360, 400$  и 440 т/ч;

\* съвкупните приведени производствени и инвестиционни разходи в зависимост от възможните производствени мощности

---

<sup>5</sup> При събирането и обработването на необходимите данни за приложение на динамичния модел за определяне на оптимални мощности на асфалтови бази е използвана информация от фирма „Автомобили – Черно море“ АД Шумен.

$f_i(x_i) = c_i(x_i) + Ek_i(y_i)$  (изчислени в хил. лв.) (табл. 1).

Таблица 1

**Съвкупни производствени и инвестиционни разходи**

$A_1^{(1)} \dots A_1^{(6)}$ $f_1(x_1)$	0	40	80	120	160	200	240	280	320	360	400	440
$f_1(x_1)$	0	690	1150	1725	2300	3220	M <sup>6</sup>	M	M	M	M	M
$f_2(x_2)$	0	920	1265	1840	2300	M	M	M	M	M	M	M
$f_3(x_3)$	0	1380	2070	2760	2875	3450	4830	5520	5980	6900	7475	8050
$f_4(x_4)$	0	1265	1840	2415	3105	3565	4600	5290	5750	7130	M	M

След решаване на предложения икономико-математически модел с помощта на методите на динамичното оптимизиране се достига до следния оптимален план (табл. 2):

Таблица 2

**Оптимален план на задачата на динамичното оптимизиране**

$g_i(x_i)$ , $f_i(x_i)$ , $x_i(x)$ $A_1^{(1)} \dots A_1^{(6)}$	$g_1(x_1)$ $= f_1(x_1)$	$f_2(x_2)$	$g_2(x_2)$	$x_2(x)$	$f_3(x_3)$	$g_3(x_3)$	$x_3(x)$	$f_4(x_4)$	$g_4(x_4)$	$x_4(x)$	
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2	40	690	920	690	0	1380	690	0	1265	690	0
3	80	1150	1265	1150	0	2070	1150	0	1840	1150	0
4	120	1725	1840	1725	0	2760	1725	0	2415	1725	0
5	160	2300	2300	2300	0;160	2875	2300	0	3105	2300	0
6	200	3220	M	2990	80;120;160	3450	2990	0	3565	2990	0
7	240	M	M	3450	160	4830	3450	0	4600	3450	0
8	280	M	M	4025	160	5520	4025	0	5290	4025	0
9	320	M	M	4600	160	5980	4600	0	5750	4600	0
10	360	M	M	5520	160	6900	5520	0	7130	5520	0

<sup>6</sup> Наличието на величината М, като стойност на съвкупните производствени и инвестиционни разходи показва, че изграждането на съответния обет, със съответна производствена мощност е невъзможно или нецелесъобразно.

11	400	М	М	М	0	7475	6325	160	М	6325	0
12	440	М	М	М	0	8050	6900	160;200	М	6900	0
$a_i$		$a'_i = 120$ , $a''_i = 80$		$a_2 = 160$			$a'_3 = 160$ , $a''_3 = 200$			$a_4 = 0$	

От табл. 2 се вижда, че при прогнозирана потребност от готова продукция в обем от 620 т/ч, от които 440 т/ч са дефицитни, размерът на минималните производствени и инвестиционни разходи е  $f_4(x_4) = 6900$  хил. лв. На тези разходи съответстват следните два варианта на оптимални мощности на действащите и проектирани за изграждане асфалтови бази:  $x_1 = 120$  т/ч,  $x_2 = 160$  т/ч,  $x_3 = 160$  т/ч,  $x_4 = 0$  т/ч или  $x_1 = 80$  т/ч,  $x_2 = 160$  т/ч,  $x_3 = 200$  т/ч,  $x_4 = 0$  т/ч, т.е. това означава, че мощността на първия действащ обект трябва да се увеличи със 120 т/ч (във втория вариант с 80 т/ч), мощността на втория действащ обект трябва да се увеличи със 160 т/ч, третия производствен обект, който е проектиран за изграждане трябва да бъде с мощност 160 т/ч (във втория вариант – 200 т/ч), а четвъртият – не трябва да се изгражда. Лесно се вижда, че така получените оптимални мощности на действащите и проектирани за изграждане асфалтови бази удовлетворяват всички ограничителни условия на задачата на динамичното оптимизиране и водят до минимална стойност на целевата функция (1).

Накрая може да се направи заключение, че така представеният динамичен модел за определяне на оптимални мощности на производствени обекти в снабдителна верига действително дава възможност да се определи оптимална стратегия за ефективна инвестиция в разширяване на производството. Това служи за доказателство на становището, че икономическата наука е немислима без използването на икономико-математически модели, разработени за проверка или илюстрация на хипотези, и в крайна сметка за получаване на някакъв ефект.

## Литература

1. Атанасов, Б., Бл. Благоев. Минимизиране на производствени и транспортни разходи. Годишник на ИУ-Варна, том 69.
2. Атанасов, Б, Пл. Илиев, Р. Николаев. Оптимизиране на производствено-стопанската дейност на предприятието. Изд. „Наука и икономика”, Варна, 2010.
3. Банабакова, Ваня. Модели за оптимизационни логистични решения (на примера на Българската армия). Сп. Икономически изследвания, 2004, кн. 3.
4. Благоев, Бл. и др. Стопанска логистика. Издателство „Наука и икономика”, ИУ – Варна, 2009.
5. Лукинский В. С. Модели и методы теории логистики. Питер, 2003.
6. Михалевич, В. С. и др. Оптимизационные производственно-транспортного планирование. Наука, М., 1986.
7. Спиридонов, В. Динамично оптимизиране. Наука и изкуство, С., 1978.

## OPPORTUNITIES FOR MANAGING INVESTMENTS IN DETERMINATION OF OPTIMAL CAPACITY ON MANUFACTURING SITES IN THE SUPPLY CHAIN

*Chief Assist. Prof Tanka Milkova*  
*University of Economics – Varna*

**Abstract:** In recent years are given increasing importance of optimal management of supply chains as a prerequisite to ensure the competitive advantages of firms. Effective entrepreneurial activity can be expressed in rational choice strategy to invest in expanding production. This is related to one fundamental tasks of best supply chain management, which finds expression in determining the number and capacity of production units of the supply chain. The present paper proposes a dynamic economic-mathematical model with which to solve this fundamental problem.

**Keywords:** optimal management, investments, supply chain.



# МЕТОДИКА ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ СЪСТОЯНИЕТО НА ИНОВАЦИОННАТА ДЕЙНОСТ В СТРОИТЕЛНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ас. Милена Иванова*  
*Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** иновации, методика, строителни предприятия.

В условията на глобализация, икономическа криза и конкуренция въпросите свързани с конкурентоспособността на строителните предприятия придобиват все по-съществено значение. Значимостта на иновациите като средство за повишаване на конкурентоспособността е призната с приемането на Лисабонска стратегия и последващата я Стратегия „Европа 2020“. Предвижда се делът на БВП за научноизследователска и развойна дейност през 2020 г. в страните от ЕС да достигне 3%<sup>1</sup>. В ОП „Конкурентоспособност“<sup>2</sup> е посочено, че ключов фактор за постигане на висока конкурентоспособност на българската икономика, респективно на българските предприятия е последователното прилагане на политика за стимулиране на иновационните процеси между всички елементи, изграждащи иновационната система, съгласувано с всички други политики осигуряващи устойчиво икономическо развитие. Значимостта на иновациите налагат съставянето на методика, чрез която да се определя състоянието на иновационната дейност в строителните предприятия.

Целта, която си поставя авторът на доклада е да предложи методика за оценка на състоянието на иновационната дейност в строителните предприятия.

Методиката показва основните етапи, които се следват за да се

---

<sup>1</sup> Барозу, Ж., Приоритети за Европа в областта на иновациите, 2011  
[http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/innovation\\_bg.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/innovation_bg.pdf)

<sup>2</sup> [http://www.opcompetitiveness.bg/bg/uploadfiles/documents/projects/6/20opcompetitiveness\\_bg\\_september2007.pdf](http://www.opcompetitiveness.bg/bg/uploadfiles/documents/projects/6/20opcompetitiveness_bg_september2007.pdf)- ОП „Конкурентоспособност“

оцени състоянието на иновационната дейност в строителните предприятия. Изследването за определяне състоянието на иновационната дейност в строителните предприятия преминава през следните етапи:

Първо. Проучване, събиране и обработка на „вторични“ данни (обзори, анализи, статистика, казуси, примери и др.) за състоянието на иновационната дейност в сектор „Строителство“.

Второ. Оформяне на анкетна карта и провеждане на анкетно проучване. При разработване на анкетите са включени въпроси от затворен тип (с отговори „Да“, „Не“), използвана е скалата на Ликерт (3-5 степенна бална оценка на предварително предложено твърдение: „Съгласен, ...Може би е така,...Несъгласен“) или семантичния диференциал (3-5 степенна бална оценка при сравнение, изява на предпочитание, мнение и т.н. относно представени факти: „Високо/Добро..... Средно.....Лошо/Ниско“). Изследванията, свързани със събиране и анализ на „първични“ данни, се основават на т.н. извадков подход, при който целевата съвкупност от екземпляри на обекта се изучава чрез анализиране на определен брой нейни представители. В проведените изследвания е използвана „стратифицирана“ извадка, при известно вътрешно обособяване в целевата съвкупност (разделение на предприятията по вид строителство, по брой персонал, правна форма, териториално разпределение). Теоретичният обем на извадката е изчислен на база броя на икономически активните предприятия в сектора и приетата пределно допустима грешка от 5%. Приети са минимален обем на извадката  $n = 100$  предприятия и последващо утрояване броя на предприятия поради възможен голям % неотговорили. Включените в извадката строителни предприятия са стратифицирани по следния начин:

1. Териториален признак- в извадката са включени строителни предприятия от всички райони на страната;

2. Включените в проучването строителни предприятия са с изцяло български капитал.

Трето: Обработката и анализирането на данните от анкетите, извършено с помощта на програмните пакети SPSS и MS Excel.

Четвърто: Анализ на получените резултати.

За оценка на състоянието на иновационната дейност на строителните предприятия е необходимо да се използва система от показатели, като „всеки показател трябва да е елемент от верига на причинно-следствени връзки, които информират организацията за смисъла и значението на стратегията. Системата от показатели е „средство за управление, което следи дали поставените в стратегията цели са изпълнени, дали са постигнати резултати“<sup>3</sup>.

Г. Димитров<sup>4</sup> посочва, че в основата на всяка система за показатели за ефективност са принципите взаимна връзка на показателите, единство на показателите, стимулиращо въздействие на показателите за ефективността на производството за разкриване на резерви, достоверно отразяване на постигнатия полезен ефект и др.

Р. Фатхутдинов<sup>5</sup> предлага следните групи показатели за оценка на иновационната дейност.

- разходни показатели (абсолютни и относителни);
- структурни показатели.

Към разходните показатели се отнасят:

1. относителен дял на разходите за научно-изследователска и развойна дейност в обема на продажбите, които характеризират показателя наукоемкост на продукцията на фирмата;

2. относителни разходи за придобиване на лицензи, патенти, ноу-хау;

3. разходи за придобиване на иновационна фирма;

4. обем на иновационната продукция за износ;

5. обем на предоставените услуги.

Към разходните показатели се отнасят:

6. състав и количество на изследвателските, разработващите и

---

<sup>3</sup> Каплан, Р., Д. Норгън, Балансирана система от показатели за ефективност, С: Класика стил, 2005, с. 42.

<sup>4</sup> Димитров, Г., Пл. Илиев, И. Желев, Управление на строителното предприятие, В: Университетско издателство на ИУ, с.261.

<sup>5</sup> Фатхутдинов, Р., Инновационны менеджмент, М: Юпитер, 2008, с. 282.

други научно-технически структурни подразделения (включително и експериментални и изпитателни комплекси);

7. състав и количество на съвместните предприятия заети с използването на нови технологии и създаването на нова продукция;

8. численост и структура на сътрудниците, заети с научно-изследвателска и развойна дейност;

9. състав и брой на творческите инициативи на временните бригади и групи.

Според нас някои от предложените показатели от цитираните по-горе автори следва да бъдат включени в системата от показатели за оценка на иновационната дейност на строителното предприятие. Същевременно следва да отбележим, че тези показатели дават само частична представа за състоянието на иновационната дейност. Посочените показатели не отразяват останалите ефекти от иновационната дейност на предприятията (социален, технологичен, екологичен и др), които не подлежат на количествено измерване.

П. Слоун<sup>6</sup>, позовавайки се на доклад за измерване на иновациите на Бостънската консултантска група<sup>7</sup>, подразделя показателите за измерване на иновационната ефективност на входящи, междинни и изходящи:

Входящи показатели са:

- брой на генерираните нови идеи за определен период от време;
- ресурсите, отделени на новите идеи, под формата на хора и бюджет.

Междинни (процесни) показатели, които са:

- средното време, което минава във фирмата от одобрението на една идея до нейното фактическо приложение;
- броят на идеите, които са били одобрени и броят на реално внедрените в практиката идеи;
- броят на нереализираните идеи;

---

<sup>6</sup> <http://www.bqf.org.uk/innovation/2008/06/09/innovation-metrics-which-are-the-best-ones/>

<sup>7</sup> Measuring Innovation 2007, Boston MA: The Boston consulting group, 2007 p.10.

- стойността на предложените идеи.

Като изходящи показатели авторът определя:

- броят на новите стоки или услуги, пуснати на пазара за определен период от време;

- приходите от продажби на нови стоки или услуги;

- възвращаемост върху инвестициите в иновации;

- начинът, по който пазарът възприема компанията;

- броят нови клиенти.

Положителен момент в предложената система от показатели е опитът да се оцени във времето разработката на една идея и превръщането и в реализиран на пазара продукт или услуга, както и включването на определени качествени показатели.

Практически инструмент, който помага на предприята да реализират своята стратегия са Балансираните карти от показатели за ефективност<sup>8</sup>. В оригиналния си вид картата обхваща четири основни области. Първата включва финансите - тук влизат параметри като ръст, доходност, оборот или така наречената стойност за акционерите. Втората се отнася за потребителите - в този сегмент се въвеждат измерители, които да дават информация за удовлетвореността на клиентите от продуктите и услугите, които компанията предлага. Третата област засяга вътрешните процеси – идентифициране на онези процеси, чрез които се постига максимална добавена стойност за акционерите и клиентите. Четвъртата област е свързана с непрекъснатото добавяне на знания и развитие на предприятието.

Тук са включени показатели като средно време за разработване на нов вид продукт, разходи за изследване и разработка, инвестиции в завладяването на нови пазари разходи за подготовка и усвояване на нови продукти, структура на иновациите, инвестиции в подготовката на персонала, честота на преките контакти с потребителите (годишно), среден срок на действие на патентите на фир-

---

<sup>8</sup> [http://www.karieri.bg/karieri/management/290630\\_balansiranite\\_karti\\_da\\_realizirame\\_biznes/](http://www.karieri.bg/karieri/management/290630_balansiranite_karti_da_realizirame_biznes/)

мата, брой рационализаторски предложения от един работник, относителен дял на разходите за изследване, усъвършенстване и разработка в общата сума на разходите, средна продължителност на научноизследователските проекти и др.

Разработването и внедряването на балансираната карта за оценка на резултатите е свързано със следните положителни резултати за предприятието<sup>9</sup>:

- „посредством балансираната карта се конкретизират целите в областта на управлението на промените, включително се разработва и прилага обвързана система от приоритети;

- възможно е да се формулират и гъвкаво използват ключовите фактори за успех на програмите за промени;

- разширява се участието на хората в процеса на управление на промените в организацията, като се стимулира поемането на отговорност от тяхна страна;

- чрез разработване и прилагане на балансираната карта се подобряват климатът и мотивацията за постигане целите на самообучаващата се организация и се ограничават съпротивата при изпълнение на разработените програми за промени.

- ускоряват се процесите на иновации и внедряване на нови технически и технологични решения”.

Според нас методът на балансираните карти може да намери практическо приложение за измерване ефективността на иновационната дейност на строителните предприятия. Методът позволява в картите да се включват или изключват показатели съобразно особеностите на сектора и самото предприятие.

Методически указания за определяне състоянието на иновационната дейност на предприятието са представени и в Ръководството от Осло<sup>10</sup> и Ръководството на Фраскати<sup>11</sup>. В Ръководствата се опре-

---

<sup>9</sup> Кузманова, М., Балансираната карта за оценка на резултатите- гъвкав инструмент за стимулиране промените в организацията, сп. „Икономически алтернативи”, бр.6/2007

<sup>10</sup> Oslo Manual, European Kommission, Eurostat p. 20

деля рамката за провеждане на изследвания и оценяване на иновационните процеси. „Ръководството от Осло има две цели: да предостави рамка, в която съществуващите проучвания могат да се развият по посока на съпоставимост; посочва защо някои видове данни се събират или не, набелязва главните проблеми при определянето на правилата за съставяне на показатели за сравнение”<sup>12</sup>.

Според М. Петров и М. Славова показателите за успеха на иновациите се подразделят в следните две групи: финансови показатели и нефинансови показатели, които са посочени в таблица 1.

**Таблица 1**

**Показатели за успеха на новите продукти**<sup>13</sup>

Финансови показатели	Нефинансови показатели
1. Печалба 1.1. Възвръщаемост на проекта спрямо типичната за отрасъла 1.2. Печалба от новите продукти, съпоставена с общата печалба 1.3. Ръст на печалбата 1.4. Възвръщаемост на новия продукт 1.5. Период на откупуване 1.6. Средна възвръщаемост на новия продукт спрямо продажбите 1.7. Нетна печалба от продажбите на новия продукт или негов лиценз	1. Иновационна дейност 1.1. Съответствие между степента на обновяване на фирмената продукция и отрасловата 1.2. Относителен дял на въведените на пазара нови изделия спрямо броя на проектите през изминалия 5 год. период 1.3. Процент на успешно продавани на пазара нови стоки спрямо общия брой на въведените 1.4. Успех на проекта спрямо конкурентите на националния и международния пазар
2. Активи 2.1. Ръст на активите	2. Пазар 2.1. Разкриване на нов пазар чрез иновацията 2.2. Пазарен потенциал, уникалност или заменимост на иновацията

<sup>11</sup> Frascati Manual 2002: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development, p. 47-49

<sup>12</sup> Касабаджакова., Стоянка, Някои аспекти при измерване и оценяване иновациите в малките и средни предприятия- <http://im2.hit.bg/Text/Resources/8-14.pdf>,

<sup>13</sup> Петров М., М. Славова, Иновации и международен бизнес, С: ИСК при УНСС, 2006, с. 253.

3. Продажби 3.1. Ръст на оборота 3.2. Обем на износа 3.3. Постигане на фирмените цели 3.4. Постигане на целите по продажбите 3.5. Пазарен дял на националния пазар 3.6. Пазарен дял на международния пазар 3.7. Процент на продажбите на фирмата от нови продукти	3. Технология 3.1. Степен на новост на технологичното решение 3.2. Патентоспособност 3.3. Възможност за навлизане в нова продуктова категория 3.4. Повишаване качеството на продуктите или услугите
4. Капитал 4.1. Възвръщаемост на капитала 4.2. Средна норма на печалбата	4. Търговия 4.1. Продава ли се след 1 година от въвеждането на пазара 4.2. Съответствие на проекта с поставените цели 4.3. Успех, ако продуктът се продава повече от 4 години 4.4. Субективна оценка на ръководството на фирмата
5. Собствен капитал 5.1. Ръст на собствения капитал	5. Стратегия 5.1. Съответствие на фирмената стратегия 5.2. Средна възвръщаемост на собствения капитал

Според нас системата от показатели на М. Славова и М. Петров е най-пълна и по-прецизна в сравнение с дотук разгледаните. В системата присъстват както количествени, така и качествени показатели. Недостатък на системата е големият брой показатели, които „утежняват” изследването.

Считаме, че при съставяне на система от показатели за определяне на иновационната дейност следва да се има предвид и ефекта от внедряването на иновациите (виж. таблица 2).



Таблица 2

### Видове ефект от реализацията на иновациите<sup>14</sup>

Вид ефект	Фактори, показатели
Икономически	Показатели, отчитащи в стойностно изражение всички видове резултати и разходи, обусловени от реализацията на иновациите
Научно-технически	Новост, простота, полезност, естетичност, компактност
Финансов	Изчисление на показатели, базирани на финансовите показатели
Ресурсен	Показатели, отразяващи влиянието на иновациите върху обема на производството и потреблението на един или друг вид ресурси
Социален	Показатели, отчитащи социалните резултати при реализацията на иновациите
Екологичен	Показатели, отчитащи влиянието на иновациите върху заобикалящата среда.

Системата от показатели може да бъде адаптирана и допълнена по следния начин (виж таблица 3.):

Таблица 3

### Показатели за определяне състоянието на иновационната дейност на строителните предприятия

Показатели	Измерител
1	2
<b>1. Количествени</b>	
1. Брой на иновациите по вид:	
1.1. Продуктови иновации (нови продукти или услуги, които не са предлагани досега на нашия пазар);	Брой
1.2. Технологични иновации (нови технологии и производствени методи);	Брой Брой
1.3. Организационно-управленски иновации (нови методи на управление, ИТ решения в управлението и производството, участие в кълстери).	% %
1.2. Персонала в предприятието с висше образование	

<sup>14</sup> Ильенкова С., Инновационны менеджмент, Издательское объединение, М: „Юнити”, 1997, с. 274.

1.3 Персонала в предприятието, заето с Научноизследователска и развойна дейност	Лв.
1.4 Преки разходи за иновационна дейност	Лв.
1.5. Непреки разходи за иновационна дейност	Лв
1.6. Разходи за закупуване на лицензи, патенти, но-хау.	
<b>2. Качествени</b>	
2.1 Свързани с постигнатите резултати от иновационната дейност 2.1.1 Съкращаване на разходите за управление и производство 2.1.2 Завоюване на пазарни позиции 2.1.3 Заемане на лидерски позиции на пазара 2.1.4 Съкращаване на сроковете за производство 2.1.5 Усъвършенстване на организация на производствения процес 2.1.6 Усъвършенстване на контрола върху ресурсите 2.1.7 Повишаване на качеството на произведената продукция/услуги 2.1.8 Усъвършенстване на организация на управлението на предприятието 2.1.9. Социален ефект при въвеждането на новите продукти или услуги. 2.1.10. Екологичен ефект от въвеждането на новите продукти или услуги.	
2.2. Сътрудничество 2.2.1. Сътрудничество с висши училища 2.2.2. Сътрудничество с бизнес инкубатори и агенции по предприемачество и иновации 2.2.3. Готовност за участие в клъстер	
2.3. Други 2.3.1. Наличие или отсъствие на иновационна стратегия	–

Предложените от нас количествени показатели позволяват конкретно измерване. Качествените показатели подлежат измерване по метода на експертната оценка. Оценката на качествените показатели се дава чрез категорийна скала от типа:

За показатели „Свързани с постигнатите резултати от иновационната дейност”- чрез тристепенна категорийна скала от типа „липсва”, „незначително”, „значително”;

За показатели „Сътрудничество”- чрез тристепенна категорийна скала от „липсва”, „епизодично”, „постоянно”.

На основание на изложеното по-горе, считаме, че:

1. Предложената методика е съобразена с особеностите на сектор „Строителство”;

2. При извършване на други изследвания може да бъде допълвана и усъвършенствана чрез промяна на показатели или добавяне на нови показатели.

## **A METHOD FOR ASSESSMENT OF THE INNOVATION ACTIVITY IN THE BUILDING ENTERPRISES**

*Assist. Prof. Milena Ivanova*  
*University of economics – Varna*

**Abstract:** The report presents a method for an assessment of the innovation activity in the building enterprises.

**Keywords:** innovations, method, building enterprises.

# ОСНОВНИ ПОДХОДИ ПРИ ИЗСЛЕДВАНЕ УПРАВЛЕНИЕТО НА ИНВЕСТИЦИОННИТЕ ПРОЕКТИ

*Ас. Ваня Антонова*

*Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** проекти, управление на проекти, основни подходи при изучаване управлението на проекти.

Управлението, базирано на проекти не е съвременна „модна“ тенденция, но получава особена популярност у нас през последното десетилетие. Използването му се налага, както по обективни причини, така от качествата, които притежава и от възможностите, които предлага.

Към основните предпоставки за широко практическо приложение на проектния мениджмънт се отнасят: потребността на стопанските единици, ориентирани към достигане на определени цели/резултати; динамичните изменения на бизнес средата, нейната сложност, неопределеност и неуправляемост; необходимостта от бързи реакции на измененията на пазара; наличието в действащите предприятия на редица проекти, недостигащи поставените цели; необходимостта от координация на действията между множеството страни, участващи в процеса на реализиране на проекта и др.

Проектният мениджмънт позволява да се разработи и обоснове концепцията на проекта; да се оцени неговата ефективност; да се оценят инвестиционните качества на отделните финансови инструменти и да се изберат най-ефективните от тях; да се определи времетраенето на проекта и да се състави график за неговото изпълнение; да се изработи бюджет на проекта, съответстващ на зададените ограничения; да се подберат изпълнители на проекта и да се организира неговата реализация; да се обезпечи ефективен контрол и регулиране, в т.ч. управление на измененията, неизбежни в хода на реал-

лизация на проекта; да се осигури системно управление на качеството; да се планира и управлява риска; да се организира успешното завършване на проекта и пр.

Но и един кратък преглед на публикациите в тази област показва липсата на единно мнение на авторите при неговото дефиниране. Основна причина за това е наличието на различни подходи при изучаване управлението на проекти. Тази особеност е налице и по отношение управлението на инвестиционните проекти<sup>1</sup>, които са приоритет в контекста на настоящото изследване.

Целта на автора на настоящия доклад е да се проучат основните подходи в теорията за проектно управление и на тази основа да се разкрият същността и основанията на всеки един от тях; да се направи ясно разграничение между отделните подходи, както и да се разкрие съществуващата връзка между тях в рамките на единния управленски процес.

Реализирането на всеки проект предполага изпълнението на множество взаимосвързани дейности със строго определени начало и край, насочени към постигане на определена цел и предполагащи разход на определени ресурси. Дейностите могат да бъдат планирани и управлявани, ако се поставят в определена йерархия, ако са структурирани по определен начин, което всъщност е изискване на *системния подход*.

От гледна точка на системния подход, група автори (И. Мазур,

---

<sup>1</sup> Под „инвестиционен проект“ следва да се разбира уникална съвкупност от взаимосвързани дейности, насочени към осъществяване на ясно определена цел, свързана с изграждане на нови или обновяване на съществуващи сгради и съоръжения чрез ново строителство, разширение, реконструкция, модернизация и основен ремонт, на които основна отличителна черта е извършването на строително-монтажни работи, в рамките на дефиниран времеви период, при зададена стойност и изисквания за качество и при наличие на риск. В обхвата на инвестиционния проект се включват всички дейности от възникването на идеята до въвеждане в експлоатация на готовия строителен продукт. Вж. Същност и характеристика на инвестиционните проекти. - Строително предприемачество и недвижима собственост. Варна: Наука и икономика, 2010, стр. 299.

В. Шапиро и Н. Ольдерогге)<sup>2</sup> разглеждат проекта като процес на преход на системата от едно изходно състояние в крайно (резултат), при наличие на редица ограничения и механизми. Макар в известна степен да приемаме това становище, според нас то е непълно и недостатъчно обосновано.

Като се позоваваме на системния подход, считаме, че по-правилно е да разглеждаме *проекта* като *система*, а *неговата реализация* – като *процес на преход на системата от едно изходно състояние в крайно, посредством различни средства и механизми и при наличие на редица ограничителни условия*. Решаваща роля в този процес има *проектният мениджмънт*, който *организира човешките, финансовите и материалните ресурси по нов (специфичен) начин, за да се изпълнят работите по проекта в рамките на дефиниран времеви период, при зададена стойност и изисквания за качество и при непрекъснато управление на риска, така че проектът да се завърши успешно и да се постигнат желаните резултати*.

Наличието на процеси на управление, от друга страна, предопределя съществуването на две подсистеми – управляваща подсистема (субект на управление) и управлявана подсистема (обект на управление), връзката между които е причинно обусловена.

Основен *субект на управление* е *инвеститорът*, който взема решение за инвестиране, определя целите и основните изисквания към проекта и осъществява контрол по неговото изпълнение. Към елементите на управляващата система се отнасят също *ръководителят на проекта и проектният екип*, които осъществяват непосредственото (оперативно) управление на проекта и от които в най-голяма степен зависи неговата успешна реализация. *Обект на управление* е самият проект, като съвкупност от взаимосвързани дейности. Всеки проект възниква, съществува и се развива не изолира-

---

<sup>2</sup> Мазур, И., В. Шапиро, Н. Ольдерогге. Управление проектами. Москва: Омега – Л, 2006, с. 12.

но, а в определено обкръжение, наречено *външна среда*. Това налага още при разработването на проекта да се отчете влиянието на основните фактори на външната среда, както и да се оцени адаптивната му способност към тяхното изменение.

Съвкупността от управленски дейности, които се осъществяват от ръководителите на различните нива по проекта се обособяват във *функции на управление*.<sup>3</sup> От тази гледна точка Д. Панайотов посочва, че „в общия случай при управлението на проектите е прието, че са застъпвани пет функции: планиране, организация, комплектуване на персонала, контролиране и ръководство”<sup>4</sup>. По-склонни сме да приемем мнението на Ан. Станчева<sup>5</sup>, според която прилагането на функционалния модел на управление към проекта, откроява *планиране, организиране, координация и контрол*, като тук следва да добавим и функцията *регулиране*. Изпълнявани последователно във времето формират т.нар. *процес на управление*.

Изместването на вниманието от функциите (като съвкупност от тясно свързани помежду си дейности) върху процеса<sup>6</sup> е в основата на *процесния подход*, който навлиза в управленската теория и практика в края на 80<sup>те</sup> години и се използва наред с функционалния. Процесният подход при управлението на проекти позволява да се проследи последователността на дейностите по проекта, да се открият слабите места и евентуални дублирания при тяхното изпълнение; дава възможност проблемите да се разчупят на подпроблеми, с което се подобрява гъвкавостта на управлението и неговата реактив-

---

<sup>3</sup> Първият изследовател, обърнал внимание на относително обособените управленски дейности, които днес се наричат функции на управление, е френският минен инженер Анри Файол, представител и родоначалник на Административната управленска школа. Според Файол те са: *планиране, организиране, ръководство, координиране и контрол*. (Цитирано по: Дочев, Д., Й. Петков. Теория за вземане на решения. Варна: Наука и икономика, 2008, с. 24).

<sup>4</sup> Панайотов, Д. Конвенционални методи за проектно управление. Свищов: СА Ценов, 2003, с. 34.

<sup>5</sup> Станчева, А. Основи на управлението. Варна: Стено, 2003, с. 20.

<sup>6</sup> Понятието „процес” (от лат. processus - напредване) се тълкува като последователен ред от изменения, характерни за развитието на някакво явление; развитие, развой, ход. Вж. Речник на чуждите думи в българския език. София: БАН, 1982, с. 703.

НОСТ.

В контекста на управленската философия, *управлението на инвестиционните проекти* следва да се разглежда като *управленски процес, включващ основните функции по планиране, организиране, координиране, контрол и регулиране на дейностите по проекта, насочени към осъществяване на ясно определена цел, свързана с изграждане на нови или обновяване на съществуващи сгради и съоръжения чрез ново строителство, разширение, реконструкция, модернизация и основен ремонт, на които основна отличителна черта е извършването на строително-монтажни работи, в рамките на дефиниран времеви период, при зададена стойност и изисквания за качество и при наличие на риск.*

Разбирането за проектния мениджмънт като процес намира своето последващо развитие в концепцията „*жизнен цикъл на проекта*”. Всеки проект има определена продължителност на живот, обхващаща периода от зараждането на идеята до завършването на проекта. Състоянията, през които преминава проектът, се наричат *фази* (етапи или стадии). Универсален подход за разделяне процеса на реализация на проекта на фази (етапи или стадии) не съществува, поради което и един бегъл преглед на разработките в тази област ни показва изключително голямото разнообразие в техните названия и обхват. Всяка фаза, от своя страна, може да бъде допълнително разделена на поднива.

Така например, в Методическите указания<sup>7</sup> на Министерството на финансите са приети названията *иницииране, планиране, реализация и завършване*, като се допуска обединяване на първите две фази при малки и средни инвестиционни проекти. Някои автори<sup>8</sup> приемат, че жизненият цикъл на проекта може да се раздели на три: *предин-*

---

<sup>7</sup> Методически указания за подготовка и изпълнение на инвестиционни проекти. София: Министерство на финансите, 2007.

<sup>8</sup> Мазур, И., В. Шапиро, Н. Ольдерогге. Управление проектами. Москва: Омега – Л, 2006, с. 43.



вестиционна, инвестиционна и експлоатационна<sup>9</sup> или на пет: концептуална, разработване на проекта, изпълнение на проекта, завършване на проекта и експлоатационна фаза, като детайлизацията зависи от спецификата на проекта. Разделението на допълнителни етапи при крупни проекти е свързано не само с голямата продължителност при строителството на такива обекти, но и с необходимостта от много по-голяма съгласуваност в действията на участниците в проекта.

Въз основа на изложеното считаме за най-целесъобразен възприетия от Министерството на финансите подход. Така, последователността от фазите – *иницииране*, *планиране*, *изпълнение* и *завършване*, формира специфичен цикъл, през който преминава инвестиционният проект с оглед получаване на крайния резултат – изграждане на нови или обновяване на съществуващи сгради и съоръжения.

*Иницирането* е първата фаза от проектния цикъл, през която се идентифицира бизнес проблемът (или възможността), определят се ползата и желаните резултати от проекта, обосновават се неговата осъществимост и целесъобразност. Разработват се различни варианти, проучват се възможните решения и се избира едно от тях. Уточняват се условията на заданието, дефинират се целите, обхвата, структурата на проекта, неговите срок и стойност, определят се начините и източниците за финансиране, степента на риска. Назначава се проектен мениджър и се формира проектният екип.

След успешното приключване на фаза „иницииране“, се преминава към детайлно *планиране* – на ресурсите, на финансирането, на качеството, на риска, на доставките и т.н.; разработват се график и бюджет; подготвят се и се провеждат търгове и конкурси, сключват се договори с производители, доставчици, подизпълнители и други организации; разпределят се задачите и дейностите по проекта и се преминава към същинската работа.

---

<sup>9</sup> Подобно разбиране споделят и други автори. Вж. например: Чиненов, М. и др. Инвестиции. Москва: Кнорус, 2007, с. 38; Рогова, Е., Е. Ткаченко. Управление реалными инвестициями. Санкт-Петербург: Вернера Регена, 2007, с. 35.

Третата фаза от жизнения цикъл на проекта е свързана с *изпълнението* на всички дейности и задачи, включени в проектния план, при непрекъснат мониторинг и контрол, в срок, в рамките на бюджета и при изискваното качество. *Завършването* на проекта обхваща въвеждането на обекта в експлоатация, съгласно неговото предназначение; закриване на работите и предаване на проектната документация; приключване на договорите, извършване на цялостен преглед на изпълнението на проекта и количествено измерване на неговия успех; разформироване на проектния екип.

Друг основен подход при изследване на проектния мениджмънт е *структурният*. Същността на структурирането (декомпозирането) се свежда до разбиране на проекта и системата на неговото управление на *подсистеми* и *компоненти*, които могат ефективно да се управляват. В този аспект Институтът по проектен мениджмънт (САЩ)<sup>10</sup> систематизира девет области на знанието, необходими за управлението на един проект: *интегрирано управление на проекта; управление на обхвата; управление на времето; управление на разходите; управление на качеството; управление на човешките ресурси; управление на комуникациите; управление на риска и управление на доставките*.

Макар че са налице известни различия в мненията на авторите при структурирането на проекта, в своята същност може да се каже, че те са идентични. Към т.нар. подсистеми и компоненти на системата на управление на проекта почти всички автори отнасят управлението на обхвата, на разходите, на времето, на качеството и на риска, т.е. на основните параметри на проекта, като Г. Георгиев<sup>11</sup> добавя и управление на целите. Другите функции, които намират място, като управление на организацията, на комуникациите и на ресур-

---

<sup>10</sup> A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide), 3<sup>rd</sup> Edition, Project Management Institute, 2004.

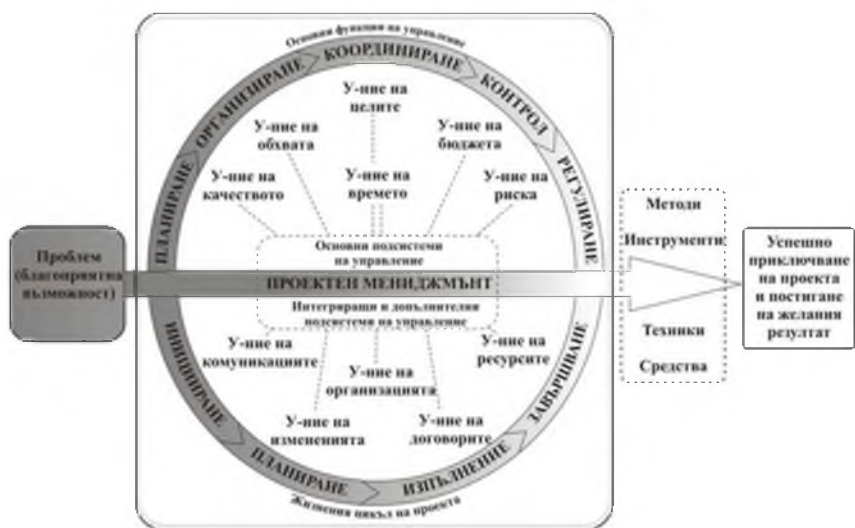
<sup>11</sup> Георгиев, Г. Методика за управление на проект за реконструкция и ремонт на инфраструктурни обекти и финансиран със средства от Европейския фонд за регионално развитие. – Строително предприемачество и недвижима собственост. Варна: Наука и икономика, 2008, с. 272.

сите, според нас имат по-скоро интегриращи функции, докато управлението на измененията, на доставките и договарянето и прочее произтичат от спецификата на конкретния проект и от организацията на неговото изпълнение.

Въз основа на изложеното и с оглед ефективното управление на подсистемите и компонентите на инвестиционните проекти, считаме за по-правилно тяхното обособяване в следните три групи – основни, интегриращи и допълнителни. В обхвата на *основните подсистеми* следва да се включи управлението на основните елементи на проекта, а именно: *цел, обхват, време, стойност, качество и риск*; към *интегриращите подсистеми* следва да се отнесе управлението на *организацията, комуникациите и ресурсите*, а към *допълнителните подсистеми* – управление на *измененията, на договорите и договорните отношения*, както и други, в съответствие с конкретния проект.

Всяка подсистема съдържа определена последователност от управленски дейности (задачи), които условно могат да се разграничат на основни, интегриращи и допълнителни, но изпълнявани във времето (в рамките на проектния живот) влизат в обхвата на единния управленски процес (вж. фиг. 1).

Връзката между фазите, функциите и подсистемите на проектния мениджмънт е неоспорима, но е необходимо да се прави ясно разграничение между тях в рамките на инвестиционния проект. Разликата на подсистемите от функциите на управление се свежда до това, че подсистемите са ориентирани към предметната област, а функциите са насочени към специфични процеси и процедури. Управлението на подсистемите включва практически изпълнението на всички функции. Жизненият цикъл на проекта, от друга страна, обхваща фазите, през които преминава проектът с оглед получаване на крайния продукт.



Фиг. 1. Фази, функции и подсистеми на проектния мениджмънт

Направеният анализ и разгледаните подходи от теорията за проектно управление ни дават основание да обобщим, че *управлението на инвестиционните проекти е сложен, комплексен и продължителен управленски процес, включващ основните функции на управление (планиране, организиране, координиране, контрол и регулиране) на всички подсистеми и компоненти (основни, интегриращи и допълнителни) през жизнения цикъл на проекта.*

## MAIN APPROACHES TO THE INVESTMENT PROJECT MANAGEMENT RESEARCH

*Assist. Prof. Vanya Antonova*  
*University of Economics – Varna*

**Abstract:** The report examines the management of (investment) projects in terms of basic approaches - systemic, functional, process, project life cycle and structural approach. Reveals their essence and grounds necessary for a clear distinction between them, as well as the existent relationship between them in the integrated management process.

**Keywords:** projects, project management, basic approaches to learning the project management.

# ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ ОРГАНИЗАЦИЯТА НА ИНВЕСТИЦИОННИТЕ ПРОЕКТИ

*Ас. Ваня Антонова*

*Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** инвестиционни проекти, организация на инвестиционните проекти, видове организационна структура.

С подобряване на инвестиционния климат в България от средата на миналото десетилетие се повиши инвестиционната активност, както на национални, така и на чуждестранни инвеститори. Вложиха се значителни средства в българската икономика, повиши се конкуренцията в националното стопанство и се наложи промяна в продуктовата ориентация на инвестиционните компании. Инвестиционният интерес се насочи към реализирането на мащабни проекти за строителство на хотели, жилищни и ваканционни комплекси, административни сгради, търговски и развлекателни центрове. От изключително голямо значение в процеса на реализиране на подобни обекти е правилният избор на изпълнители, на ефективна организационна структура, нейното формиране и поддържане през целия период на осъществяване на проекта.

Организационната структура на проекта (като съвкупност от организационни връзки и взаимоотношения) е един от най-важните механизми за неговото управление. Тя е своеобразен „гръбнак“ на проекта, даваща възможност за реализиране на всички функции, процеси и операции, необходими за достигане на поставените цели.

Целта на автора на настоящия доклад е да се изследва системата от организационни връзки и взаимоотношения, възникващи в процеса на реализация на инвестиционен проект „Мол Галерия“ – Варна и на тази основа да се разкрият възможностите за подобрява-

не организацията на проекта, с оглед ефективното му изпълнение.

Понятието „организация“ се тълкува като „доброволно обединение от лица, обществени групи или държави, свързани с обща програма, общи задачи и цели“<sup>1</sup>. Към подобно разбиране се предържа и Д. Новиков: „обединение на хора, съвместно реализиращи някаква програма или цел и действащи на основата на определени процедури и правила“<sup>2</sup>. Това ни дава основание да дефинираме *организацията в инвестиционния проект* като *съвкупност от лица (организации, институции), обединени функционално за постигане целите на проекта и получаване на желаните резултати, действащи на основата на определени принципи, правила и процедури*.

Основен инструмент за постигане на ефективност в управленския процес е *организационната структура* (*Organization Breakdown Structure*), отразяваща йерархичната взаимна връзка и подчиненост на участниците в проекта.

Изборът, проектирането и изграждането на организационната структура е сложна и отговорна дейност, изискваща спазването на определени принципи и зависеща в най-голяма степен от проектната ориентация на инвеститора, от начина на вписване на проектната структура в структурата на организацията, както и от спецификата, големината и сложността на проекта.

„Мол Галерия“ – Варна е първият проект на полската инвестиционна компания Global Trade Center S.A. (GTC S.A.) в България.<sup>3</sup> Търговският център е разположен върху терен с площ 33 хил. кв.м., състои се от три подземни и три надземни нива с обща разгърнатата

---

<sup>1</sup> Речник на чуждите думи в българския език. София: БАН, 1982, с. 600.

<sup>2</sup> Новиков, Д. Управление проектами: организационные механизмы. Москва: МПСОФТ, 2007, с. 67.

<sup>3</sup> Други проекти на компанията в България са: „Мол Галерия“ - Стара Загора (РЗП: 36 400 кв.м., търговски площи: 24 970 кв.м., открит на 11/11/2010), „Мол Галерия“ – Бургас (РЗП: 87 793 кв.м., търговски площи: 36 500 кв.м.; предстоящо откриване: Q2 2012), „Мол Галерия“ – Русе (РЗП: 62 700 кв.м., търговски площи: 43 000 кв.м., замразен).

застроена площ 109 122 кв.м. и търговски площи, предвидени за отдаване под наем - 38 250 кв.м.<sup>4</sup> По предварителни данни инвестицията е оценена на 77 млн.евро, а очакваните годишни приходи от наем са в размер на 9,5 млн.евро.<sup>5</sup> Изпълнението на проекта стартира през септември 2007, като към настоящия момент степента му на завършеност е 85 %.

Някои от основните въпроси, които следва да намерят решение при разработване концепцията на подобен проект и които в значителна степен предопределят неговия успех, са: името, което (ще) носи търговският център, местоположението и възможността за достъп до обекта, обезпечеността с паркоместа, търговския микс, осигуряването на относително равномерно движение на клиентите в обекта, разположение на ключовите наематели<sup>6</sup> и пр. Съществени фактори, които следва да се отчетат също, са: брой и местоположение на функциониращите подобни търговски обекти в съответното населено място, както и предвидените за реализиране бъдещи проекти.

На тази основа можем да отбележим, че с името “*Galleria*” се обозначават верига търговски и развлекателни центрове, които компанията е изградила или е в процес на изграждане в редица страни от Централна и Източна Европа.<sup>7</sup> „Мол Галерия” – Варна има стратегическо местоположение с оглед възможността за достъп и зоната на потенциални потребители - намира се в западната част на града в квартал „Младост” (вторият по големина квартал с население от

---

<sup>4</sup> [www.gtc.com.pl/uploads/data/Zalacznik\\_do\\_raportu\\_10\\_2011\\_eng.pdf](http://www.gtc.com.pl/uploads/data/Zalacznik_do_raportu_10_2011_eng.pdf) - GTC, Properties overview.

<sup>5</sup> [www.gtc.com.pl/article/93](http://www.gtc.com.pl/article/93) - GTC accelerates its investments in Bulgaria, GTC, 21.05.2007.

<sup>6</sup> **Водещи магазини (*Anchor stores*)** - най-големите търговски магазини, обикновено разположени в краищата или ъглите на търговските центрове, определящи техния потенциал и способности за привличане на клиенти като цяло. Вж. [www.easternct.edu/~pocock/MallsTerms.htm](http://www.easternct.edu/~pocock/MallsTerms.htm) - Shopping Center Terminology, Shopping Center Studies at Eastern Connecticut State University.

<sup>7</sup> Приключени проекти на компанията към 31/12/2010: *Galleria Jurajska*, Czestochowa, Poland; *Galleria Kazimierz*, Krakow, Poland; *Galleria Mokotow*, Warsaw, Poland; *Avenue Mall*, Zagreb, Croatia; *Galleria Piatra Neamt*, Piatra Neamt, Romania; *Galleria Buzau*, Buzau, Romania; *Galleria Scueava*, Suceava, Romania; *Galleria Stara Zagora*, Stara Zagora, Bulgaria; *Galleria Harfa*, Prague, Czech. Обекти в процес на реализация: *Galleria Arad*, Arad, Romania; *Galleria Osijek*, Osijek, Croatia; *Galleria Burgas*, Bulgaria.



81 813 души<sup>8</sup>), на кръстовището на булевардите „Сливница” и „Република”. Търговската схема предвижда над 130 магазина, зона за развлечения и супермаркет, като паралелно със световно известни марки, се обръща особено внимание на местния бизнес и наемателите. Наемите са съобразени изцяло с интересите на наемателите, като се предлагат и т.нар. доходни наеми.<sup>9</sup> Притиснати от спада в приходите си обаче, понастоящем голяма част от търговците (както местни, така и чуждестранни) отлагат разработването на нови локации при несигурен резултат. Това е и основна причина нивото на заетост към края на миналата година да е едва 15 %. Движението в обекта е равномерно разпределено посредством разполагане на ключовите наематели в ъглите на търговския център. За комфорта на клиентите търговският център разполага с асансьори, ескалатори и панорамно стълбище, два главни входа и подземен паркинг за около 1300 автомобила.

Основни конкурентни търговски центрове са Pfohe Mall, Mall Varna, Grand Mall и Varna Towers (вж. Таблица 1), като и четирите обекта са разположени в кв. Младост, в непосредствена близост до „Мол Галерия” – Варна. Извън тази зона е Central plaza, който се намира до Двореца на културата и спорта. Към настоящия момент няма предвидени за реализиране бъдещи проекти.

**Таблица 1**

**Търговски центрове във Варна**

Търговски център	Инвеститор	РЗП, кв.м.	GLA, кв.м.	Състояние
1. Central Plaza	“Венцислав Дорелов” ЕООД	11 276	-	Открит: 20/10/2007
2. Pfohe Mall	АДСИЦ “Люк”	27 379	15 500	Открит: 01/12/2007

<sup>8</sup> [www.dnesplus.bg/News.aspx?n=536933](http://www.dnesplus.bg/News.aspx?n=536933) - Община Варна - втора по население в страната, областта – трета, Днес +, 21.07.2011.

<sup>9</sup> [www.gtc.bg/Новини/1/C](http://www.gtc.bg/Новини/1/C) - ГТС стои твърдо зад проектите си в България, променя графика, 15.12.2009.

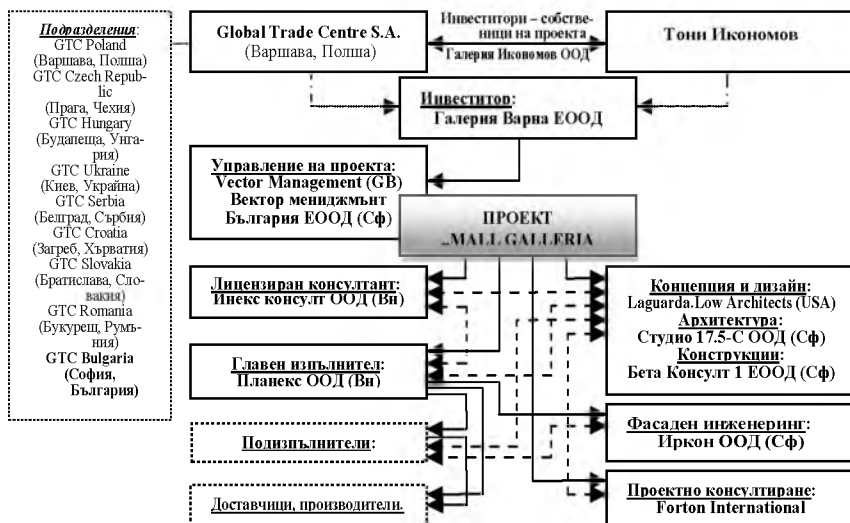
3. Mall Varna	„Узунови“ АД	70 000	31 000	Открит: 12/06/2008
4. Grand Mall	Orchid Development Group Ltd.	150 000	52 000	Открит: 27/05/2010
5. Varna Towers	"Варна Тауърс" ООД	80 000	30 000	Открит: 25/11/2010
6. Mall Galleria	„Галерия Варна“ ЕООД	109 122	38 250	В строеж

Реализирането на обекти с обем и характеристики като "Мол Галерия" - Варна е сложен и продължителен процес, изискващ прецизно координиране усилията на множество страни – участници в проекта. Решаващ фактор за успешно изпълнение на работите по проекта и за неговото управление е изграждането и поддържането на оптимална организационна структура.

Примерна организационна структура на основните участници в процеса на изпълнение на „Мол Галерия“ – Варна е представена на фиг. 1.

Така представена проекната структура може да бъде определена по-скоро като „хибридна“ – съчетание на „двойствена“ (в частта „инвеститори – собственици“) и „сложна“, при която основните управленски функции се осъществяват от специализирана фирма, а изпълнението на всички работи по проекта се осигурява от главен изпълнител.<sup>10</sup> Подчертани са външните връзки между участниците в инвестиционния проект, отношенията между които се уреждат посредством сключване на договор, както и специфични, възникващи в процеса на изпълнение на проекта.

<sup>10</sup> За видовете организационна структура вж. по-подробно: Мазур, И., В. Шапиро, Н. Ольдерогге. Управление проектами. Москва: Омега – Л, 2006.



**Фиг. 1. Примерна организационна структура на проект „Мол Галерия” - Варна<sup>11</sup>**

Основните видове договори, уреждащи както юридическите, така и икономическите отношенията между участниците в проекта, са:<sup>12</sup>

- Договор за консултантски услуги – за осъществяване управлението на проекта от специализирана мениджърска компания;
- Договор(и) за инвестиционно проектиране – за разработване на проектната документация от архитектурни и проектантски организации;
- Договор(и) за строителство – за изпълнение на строително-монтажните работи от специализирани строителни организации;
- Договор за строителен надзор – за осъществяване строителен

<sup>11</sup> На фиг. 1 с непрекъсната линия са отразени договорните взаимоотношения между основните участници, съгласно ЗЗД, а с пунктирна – специфичните, възникващи в процеса на изпълнение на проекта.

<sup>12</sup> За видовете договори, използвани в строително-инвестиционния процес вж. по-подробно: Торманов, З. Договорът в строителството и сделките с недвижими имоти. София: Сиби, 2008.

надзор на обекта от лицензиран консултант;

- Договор(и) за доставка - за доставка на необходимите машини, съоръжения и оборудване от търговци и/или производители;
- Договор за консултантски и/или посреднически услуги - за осъществяване на проектно консултиране и отдаване под наем на търговските площи от специализирана консултантска компания и др.

В процеса на реализация на инвестиционния проект възникват и редица други връзки и взаимоотношения – между гл. изпълнител и проектанта, между гл. изпълнител и лицензирания консултант, между проектанта и лицензирания консултант и др., които нямат за основа сключен договор, а са по-скоро организационни, в съответствие с функциите, които изпълняват.

За международна компания като GTC е много важна синергията от работата в екип, за това неслучайно в различните офиси на инвеститора заедно с местните специалисти работят и чужденци. Този стил на работа ясно се откроява и в разглежданата структура. От тук произтичат и някои специфични места в организацията на проекта, които могат да се сведат най-общо до следните няколко момента:

• *Взаимоотношенията с представители на инвеститора и други чуждестранни организации налагат един нов стил на работа на всички, ангажирани в проекта.* Завишени са изискванията към изпълнителите по отношение на опит, техническа съоръженост, качество на технологиите, квалификация на персонала, доказан производ и качество на материалите и съоръженията. Не на последно място са критериите за осигуряване безопасни условия на труд, опазване на околната среда и социална отговорност.

• *Процедурите по избор на главен изпълнител се провеждат на няколко етапа, от които първият е да се докаже „качеството” на строителя.* Едва след това се договарят цените и условията на договорите. Това помага да останат само фирмите, които поемат ангажимент към всички страни на своята дейност. Тези изисквания съответно се пренасят и върху подизпълнителите, като по този начин

се повишават стандартите в целия сектор и свързаните с него дейности.

- *Изискванията на инвеститора към проекта поставят потясна рамка за самостоятелни решения на главния изпълнител. В същото време последният има водеща роля при упражняването на стриктен контрол и при предварителното одобрение на материали, детайли и технологии.*

- *По време на реализация на проект от подобен мащаб и сложност главният изпълнител се стреми ежедневно към точна организация на всяка една дейност при непрекъснат контакт с представителите на инвеститора. От него се изисква перфектно планиране на строително-монтажните работи, на доставките на материали и съоръжения и координация, както на работниците на компанията, така и на тези на подизпълнителите. Завишават се изискванията по отношение на управление на процесите, безопасните условия на труд, охраната на строителната площадка (контрол на достъпа) и много други.*

- *Мащабът на проекта предполага по-продължително договаряне между страните. Офертите и договорните условия с главния изпълнител, респ. подизпълнителите, се ревизират неколккратно до момента, в който се постигне съгласие за окончателната цена, което налага максимално точно ценообразуване, с конкретен анализ на възможните отклонения.*

- *Към тръжната документация на подобни обекти са приложени конкретни изисквания за влаганите материали и техните производители, което допълнително услужнява процесите на офертиране и договаряне.*

В рамките на направеното изследване, констатираните слабости и проблеми при реализацията на проекта могат да се обобщят по следния начин:

Първо, забавяне изпълнението на проекта. Основни причини за това са оттеглянето на потенциалните наематели (в резултат на

свиване на потребителското търсене) и високата конкуренция в бранша (в непосредствена близост са открити и функционират четири подобни обекта).

Второ, *не особено добра проектна готовност по отношение специалните части на проекта*, което усложнява и забавя оферирането от страна на подизпълнителите, както и тяхното изпълнение.

Трето, *недостатъчна публичност на проекта*. Решаващ фактор за успеха е потребителят, който следва да бъде привлечен още при разработването на проекта и задържан по време на неговата реализация.

Възможностите за преодоляване на посочените слабости и проблеми, според нас, могат да се търсят в:

- *Промяна първоначалната концепция на проекта и в неговото предназначение*. Необходимо е да се намери подходящата пазарна ниша, тъй като за „добрите инвестиционни идеи има пазар и по време на криза”. Добър пример в това отношение е „Мол Булевард” (София), чийто старт съвпадна с началото на кризата, но в края на миналата година беше открит като „Първият сватбен мол „Булевардът”.

- *Подобряване комуникациите в проекта, включително и на контролните такива*, чрез разработване и внедряване на web-базирана система, която да осигурява (контролиран) достъп в реално време до цялостната документация и друга необходима информация на всички участници в проекта.

- *Подобряване информационната обезпеченост* на потенциалните потребители посредством по-широка публичност на проекта.

Въпреки наличието на посочените слабости, можем да направим обобщаващия извод, че проектът има ефективна, обоснована и целесъобразно изградена организационна структура, напълно съобразена с особеностите и мащаба на изграждания обект. Когато в една подобна структура е спазен принципът на взаимни гаранции от трите страни – от *инвеститора* за осигурено финансиране и навре-

менни решения, от *проектанта* за добра проектна готовност на сградата и от *главния изпълнител* за организация и спазване на декларираното качество и строителен график, проектът следва своето развитие и дори наличието на някои проблеми не може да доведе до неговия провал.

## **OPPORTUNITIES FOR IMPROVEMENT THE ORGANIZATION OF THE INVESTMENT PROJECTS**

*Assist. Prof. Vanya Antonova*  
*University of Economics – Varna*

**Abstract:** The report examines the organizational structure of an investment project “Mall Galleria” - Varna, that was built fully in line with the work style of the investor company (Global Trade Center S.A.) - a joint cooperation between national and foreign companies, the resulting specifics of the project organization and the opportunities for its improvement.

**Keywords:** investment projects, organization of the investment projects, types of organizational structure.

# ИЗПОЛЗВАНЕ НА МЕТОДА НА КРИТИЧНИЯ ПЪТ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА СТРОИТЕЛНИ ОПЕРАЦИИ

*Ас. Велина Георгиева*  
*Икономически университет – Варна*

**Ключови думи:** метод, критичен път, строителна операция.

Методът на критичния път (МКП)<sup>1</sup> е предложен през 1957г. от фирма E. I. Du Pont de Nemours and Company за търсене на ефективен начин за планиране и контрол на сложните процеси в областта на поддържането и реконструкцията на производственото оборудване. В последствие той е обобщен и доразвит от фирма Mauchly Associates и е използван и прилаган в областта на създаването на нови химически продукти.

За да бъде възможно прилагането на МКП за изследване и управление на реален процес, последният следва да отговаря на следните по-важни условия:

- а) целият процес може да се раздели на отделни видове работи;
- б) всяка отделна работа може да започне и да завърши самостоятелно;
- в) съществува определена последователност на видовете работи, която трябва да се спазва, като отделните видове работи не трябва да бъдат зависими по време;
- г) отделните видове работи трябва да бъдат ограничени по такъв начин, че да бъде възможно да се определи дали някои от тях е вече извършена или не.

По наше виждане за ефективното управление на строителни операции успешно може да бъде използван методът на критичния път. Целта, която си поставяме в настоящия доклад е да разкрием възможностите на метода на критичния път за формиране на опти-

---

<sup>1</sup> Таха Х. Введение в изследване операции. Москва “Мир”, 1985, с.50.



мални стратегии за планиране и управление на последователността от строителни дейности при изграждането на даден обект. За постигане на така поставената цел ще използваме теоретически резултати от Мрежовия анализ<sup>2</sup>, които ще бъдат адаптирани и насочени за приложение конкретно при осъществяване на строителни дейности. Нещо повече, на основата на събрана и предварително обработена информация ще бъде направен опит за конкретизиране използването на метода на критичния път за управление на последователността от строителни операции при проектиране на строителни обекти.

При прилагането на методите на Мрежовия анализ ще използваме следните означения и термини<sup>3</sup>.

Строителна операция- това е съвкупност от строителни дейности, очаквания и зависимости. Дейност (работа)- това е вид операция, за изпълнението на която са необходими време и някакъв ресурс (материален, финансов, човешки). Очакване- това е операция, за която е необходими време, но не са необходими ресурси. Зависимост- това е операция, за изпълнението на която не се изискват нито време, нито ресурси. Събитие- това е междинно или пълно завършване на едно или няколко събития. За да настъпи някакво събитие  $A_j$ , трябва да завършат всички дейности  $(A_{i_1}, A_j), (A_{i_2}, A_j), \dots, (A_{i_k}, A_j)$ , които влизат в това събитие. Нека с  $U_j^+$  означим множеството от всички дейности, влизащи в събитието  $A_j$ , а с  $U_j^-$  - множеството от всички дейности, излизащи от събитието  $A_j$ . Предшестващо (лимитиращо) и последващо събитие- това са събития, определящи съответно началото и завършването на дейността. Най-ранен срок за начало на дейност  $T_i^0$  - това е първият ден, в който трябва да започне

---

<sup>2</sup> Мрежовият анализ е съвкупно название на методи, чиято научна основа са теория на графите, теория на графите и математическото оптимизиране, чиято цел е планиране и контрол на сложни комплекси от дейности. За подробности вж. Атанасов Б. Количествени методи в управлението на бизнеса. "Бряг Принт"- Варна, 1994, с. 57-104.

<sup>3</sup> Атанасов Б., Л. Луков. Икономико-математическо моделиране и оптимизиране в промишлеността. Варна, 1991, с. 109-151.

дейността. Най-ранен срок за завършване на дейност  $T_j^0$  - това е денят на завършване на дейността, ако тя е започнала в най-ранния срок за началото. Най-ранният срок за начало на дейност  $T_i^0$  за началното (стартово) събитие се приема нулевият. За всяко от останалите предшестващи събития най-ранният срок за начало на дейността е един и същ и е равен на срока за завършване на дейността  $T_j^0$ . Този срок се определя посредством равенството:

$$T_j^0 = \max_{(i,j) \in U^+} \{T_i^0 + t_{ij}\}, \quad (1)$$

където  $t_{ij}$ <sup>4</sup> е най-вероятна оценка, т.е. задаваща времето, за която може да бъде изпълнена дадена операция при средни условия.

Най-късен срок за начало на дейност  $T_j'$  - това е последният ден от началото на дейността. Най-късен срок за завършване на дейност  $T_j'$  - това е денят, в който работата трябва да бъде завършена. Величината  $T_j'$  може да бъде пресметната посредством равенството:

$$T_j' = \max_{(i,j) \in U^-} \{T_i' - t_{ij}\}. \quad (2)$$

Мрежа е графично изображение на дейности и събития, отразяващо тяхната технологична последователност. Дължина на пътя се нарича сумата от сроковете за извършване на дейностите, отговарящи на клоновете на пътя. Критичен път се нарича такъв път в мрежа от изходния към завършващия възел, който има максимална дължина. Пълен резерв от време R е времето, за което може да се отложи дейността без да се увеличава продължителността на проектирането.

---

<sup>4</sup> В зависимост от използваните строителни операции вместо  $t_{ij}$  може да бъдат използвани още:  $t_{ij}'$  - оптимистична оценка, задаваща максималното време за изпълнение на дадена строителна операция при най-благоприятни условия;  $t_{ij}''$  - песимистична оценка, която представя максималното време, в течение на което може да бъде изпълнена дадена строителна операция при най-неблагоприятни условия.

Алгоритъмът за пресмятане на  $T_j^0$  се свежда до следното:

- започва се от началното събитие, за което  $T_j^0=0$ ;
- по формула (1) отначало се определя най-ранният срок за завършване на събития, в които влизат дейности, започващи от началното събитие;
- с помощта на същата формула (1) с помощта на определените най-ранни срокове се намира нова серия от най-ранни срокове;
- алгоритъмът завършва с определянето на най-ранния срок  $T_n^0$  на последното  $n$ -то събитие и заедно с това ще бъде намерено критичното време, тъй като  $T_{кр} = T_n^0$ .

Алгоритъмът за намиране на  $T_j'$  се състои в следното:

- започва се от последното  $n$ -то събитие, за което  $T_n' = T_{кр}$  и по формула (2) отначало се намират най-късните срокове за настъпване на тези събития, от които излизат само тези дейности, които завършват в последното събитие на мрежата;
- с помощта на намерените  $T_{кр}$  посредством формула (2) се определят най-късните срокове за завършване на дейността  $T_j'$ .

На следващия етап по формулата

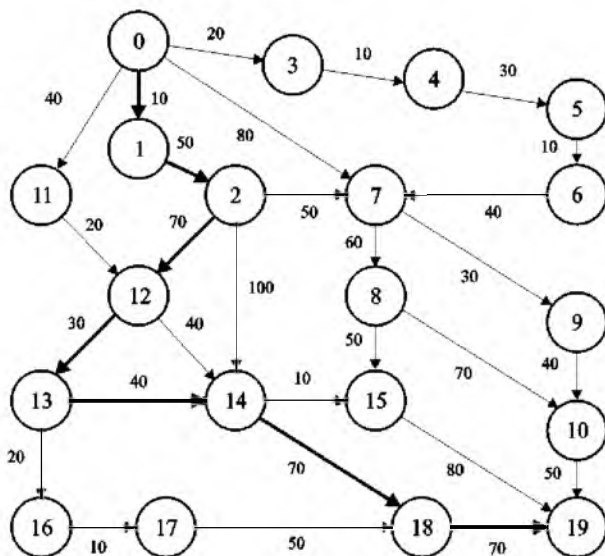
$$R = T_j' - T_i^0 - t_{ij} \quad (3)$$

се пресмята пълния резерв от време.

Предложената методика за решаване на мрежови модели осигурява намирането на основните параметри на мрежовия график едновременно. Достоинството на тази методика се състои също в това, че тя позволява ръчното решаване на задачи от мрежовото планиране и управление с голяма размерност.

Използването на метода на критичния път ще демонстрираме чрез пример. Целият строителен процес е разделен на отделни опе-

рации, които са изобразени на ориентиран мрежови модел<sup>5</sup> - мрежови график (фиг.1).



Фиг. 1

Представяме събитията с кръгчета, които са съединени със стрелки, в съответствие с последователността на настъпване на изобразените от тях събития и необходимото време за тяхното изпълнение. Поставяме си за цел да определим: главния критичен път, най-ранния и най-късния срок за завършване на дейността и пълния резерв от време.

Като използваме предложената методика изчисляваме основните параметри на мрежовия ориентиран модел, като резултатите са приведени в отделна таблица (табл.1).

<sup>5</sup> Ориентиран (подреден) мрежови модел се нарича такъв мрежови график, за всяка операция  $i \rightarrow j$  на който, е в сила неравенството  $i < j$ .

Таблица 1

i	j	n	$T_i^0$	$t_{ij}$	$T_j^0$	$T_i'$	$t_{ij}$	$T_j'$	R
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0	1		0	10	10	0	10	10	0
	3		0	20	20	20	20	40	20
	7		0	80	80	70	80	150	70
	11		0	40	40	70	40	110	70
1	2	1	10	50	60	10	50	60	0
2	7	1	60	50	110	100	50	150	40
	14		60	100	160	100	100	200	40
	12		60	70	130	60	70	130	0
3	4	1	20	10	30	40	10	50	20
4	5	1	30	50	80	50	50	100	20
5	6	1	80	10	90	100	10	110	20
6	7	1	90	40	130	110	40	150	20
7	9	3	130	30	160	220	30	250	90
	8		130	60	190	150	60	210	20
8	10	1	190	70	260	220	70	290	30
	15		190	50	240	210	50	260	20
9	10	1	160	40	200	250	40	290	90
10	19	2	200	50	250	290	50	340	90
11	12	1	40	20	60	110	20	130	70
12	13	2	130	30	160	130	30	160	0
	14		130	40	170	160	40	200	30
13	14	1	160	40	200	160	40	200	0
	16		160	20	180	190	20	210	30
14	15	3	200	10	210	250	10	260	50
	18		200	70	270	200	70	270	0
15	19	2	240	80	320	260	80	340	20

16	17	1	180	10	190	210	10	220	30
17	18	1	190	50	240	220	50	270	30
18	19	2	270	70	340	270	70	340	0
19	19	3	-	-	-	-	-	-	-

В първата колонка на табл.1 са нанесени номерата на всички предходни събития, а в колонка 2- номерата на всички последващи събития, а в колонка 3 са записани броят на стрелките, влизащи във всяко предшестващо събитие. Ранният срок за начало на работата  $T_i^0$  за първото събитие се приема за нулев. За всички от останалите предшестващи събития ранният срок за начало на работата е един и същ и е равен на срока на завършване на работата  $T_j^0$ . Ранният срок за завършване на работата се определя чрез формула (1). Най-късният срок за начало на работа се определя по формула (2). За разглеждания случай главният критичен път е образуван от следната верига от събития (фиг. 1):

19-18-14-13-12-2-1-0.

Втората част на табл. 1 (колонки 7-9) се запълват в обратен ред отдолу- нагоре. Времето на главния критичен път се определя от пресичането на последния и стълба  $T_j'$ . Най-късният срок за начало на работата се определя от формулата  $T_i' = T_j' - t_{ij}$ .

Описаната процедура се повтаря последователно до началното събитие. След това по формулата  $R = T_j' - T_i^0 - t_{ij}$  се пресмята пълният резерв от време. Главният критичен път е съставен от събития, за които пълният резерв от време е равен на нула. Времето на този път е равен на срока за реализация на мрежовия проект.

При проектиране на подсистемата за оптималното перспективно планиране на строителните дейности е възприето да възникнат случаи, когато времето на главния критичен път, т.е. времето за реа-

лизация на проекта, съществено превишава директивните срокове. Заедно с това за някои строителни операции (работа, очакване, зависимост), съставлящи този път, може да бъде зададен времеви интервал, в продължение на който тези операции могат да бъдат изпълнени, и зависимостта на печалбата от сроковете за тяхното изпълнение. В този случай е необходимо да се определи оптималното време за завършване на всяка операция, при което биха се изпълнили директивните срокове, а печалбата от реализацията на целия строителен проект да бъде максимална. В тази посока ще бъдат насочени бъдещите изследвания на автора на този доклад.

## **USING THE METHOD OF CRITICAL PATH FOR MANAGEMENT OF CONSTRUCTION OPERATIONS**

*Assist. Prof. Velina Georgieva,  
University of Economics – Varna*

**Abstract:** The present report offers the opportunities for using the method of critical path for management of construction operations. The author points out the methodology for solving network models and demonstrate the use of critical path method by example.

**Keywords:** method, critical path, construction operation.

**СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО  
И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ**

**Сборник с доклади от 26-та научна конференция  
с международно участие – ноември 2011 г.**

Дадена за печат XI.2011 г. Излязла от печат XI.2011 г.

Печатни коли 26,5 Издателски коли 21,2

Формат 60x90/16 Тираж 150

Предпечатна подготовка *Екатерина Йорданова*

Издателство “Наука и икономика”

Икономически университет - Варна

ул. “Евлоги Георгиев” 24

Печатна база на ИУ - Варна

ISSN 1313-2369



НАУЧНИ ТРАДИЦИИ В



**ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА**

ИКОНОМИЧЕСКИ  
УНИВЕРСИТЕТ