



Анета Еленкова

**Икономически принципи на
развитието на града и пространствени обособявания
(на примера на София и Столична община)**

Самостоятелно икономическо изследване на града (urban economics) на гл. ас. д-р Анета Еленкова Маричова, направено в рамките на спечелен от колектив, научно изследователски проект по фонд НИ на УАСГ на тема: " Процеси на пространствено развитие и обособяване в българските градове (на примера на София)", 2012 год., www.uacg.bg

Съдържание

Въведение.....	4
I. Общ икономически анализ на развитието и разрастването на градовете	6
1. Локализационни решения на икономическите субекти (фирми, домакинства и институции), агломерационни икономии и формиране на пространствена структура в града.....	7
1.1. Фирмени решения за локализация и агломерационни икономии.....	7
1.2. Нарастваща конкуренция между фирмите.....	12
1.3. Външни ефекти	13
1.4. Развитие на транспорта и транспортната инфраструктура.....	18
1.5. Мобилизиране на ресурси и финансиране на създаването на публични (обществени) услуги.....	19
2. Икономически растеж на града.....	20
2.1. Пазар на стоки и услуги, които създават фирмите.....	20
2.2. Пазар на труда	22
2.3. Пазар на частни инвестиции - капиталов пазар.....	24
2.4. Пазар на земя	27
2.4.1. Пазар на жилища и жилищно строителство в градовете.....	30
2.4.2. Политика по зонирание на градовете.....	32
2.5. Пазар на публични блага.....	33
II. Икономически анализ и икономическа фрагментация на София и Столична Община (СО)	38
1. Място на икономиката на София и СО в националната икономика.....	38

2. Икономическо развитие на гр.София и СО и формиране на пространствената структура в района.....	40
3. Фактори за икономически растеж в София и СО и политики, стимулиращи икономическия растеж.....	45
3.1. Състояние и развитие на пазара на труда в София и СО.....	45
3.2. Състояние и развитие на капиталовия пазар и инвестиционната активност в СО	52
3.3. Състояние и развитие на пазара на жилищно и нежилищно строителство в София.....	58
3.3.1. Пазар на жилищно строителство в София.....	58
Динамиката на търсенето на ново жилищно строителство и фактори, които влияят върху него	59
Диференциация на продукта на пазара на жилищно строителство в София, основа за формиране на ефективна данъчна система.....	67
Политика на зонирание в град София.....	69
3.3.2. Пазар на нежилищно строителство (административни, търговски и индустриални сгради) в София.....	74
3.3.3. "Зеленото строителство" основна насока за развитието на пазара на жилищно и нежилищно строителство в София.....	79
3.4. Пазар на публични блага.....	81
Развитие на социалната инфраструктура в СО.....	82
3.5. Развитие на транспортната инфраструктура.....	86
3.6. Икономически политики, осигуряващи икономически растеж на София и СО.....	91
От традиционен икономически растеж към устойчиво развитие.....	92
Заключение.....	97
Библиография.....	101

Въведение

Икономическият анализ на градовете (т.н. *urban economics* или градска икономика) има за цел да обясни пространствената и икономическа организация на градовете и използвайки аналитичните инструменти на икономическата теория да определи техните специфичните икономически проблеми и да посочи възможните начини за тяхното разрешаване (McDonald, 1997,1). Традиционната икономическа теория изследва поведението на потребители и производители, фирми и отрасли, но изключва в своя анализ фактора пространство, разположение на икономическите субекти, разстояние или непосредствена близост между тях, концентрацията им в градове, райони или квартали. В този смисъл, обект на изследването е икономическото развитие на града, направено през призмата на два подхода, използвани в икономиката на града - първо, как фирми и домакинства вземат своите решения за локализация на дадено място, което формира определена пространствена структура на града, и второ, как общите им икономически решения, резултат от взаимодействието между тях, обуславя общото икономическо развитие и икономическия растеж на града. Двата подхода не са независими, а взаимосвързани - реализираните локализационни и агломерационни икономии стимулират растежа, а той от своя страна влияе обратно върху решенията на икономическите субекти за локализация и икономическа дейност.

В икономиката на града, основно място заема анализа на факторите, които влияят върху разрастването на градовете и определят техния размер, плътност на населеното място, както и структурата и модела на използването на земята. Всички тези проблеми на развитието на съвременните градове по своята същност са свързани с проблема на измерение на пространството и процесите на пространствено обособяване в градовете. Това определя и ***основната цел на изследването - да се определят пространствените обособявания в града, резултат от развиващите се социални процеси, които пък от своя страна са функция от икономическата динамика.*** Следователно, те не могат да бъдат обсъждани, без да се отчита сложната и динамична икономическа среда, в която се случват. Пространството и пространствените обособявания в градовете са важен фактор, влияещ върху решенията на местните власти за използване на най-оскъдния и скъп ресурс - земята, за определяне на източниците на финансиране и развитие на града. Наред с това обаче, върху решенията на икономическите субекти, влияят и външни фактори, проблеми, свързани с развитието на градовете, като висока плътност на застрояване и живеене, задръствания, замърсяване, нарастваща цена на ресурсите, влошаването на околната среда, нарастващо търсене на обществени услуги, съчетано с намаляване на тяхната ефективност и др. Освен това, трябва да отбележим, че много пространствени явления като миграцията, динамиката на работната сила и пазара на труда, концентрацията на населението, съпътствано с разрастването на градовете, по своята същност са динамични процеси, и те не могат да бъдат изследвани чрез прилагане на статичен икономически анализ. Динамиката на пазара на земя и на недвижима собственост, изграждането на инфраструктурните обекти и големи обекти на пазара на

нежилищно строителство показват, че теорията за използването на земята и теорията на капитала и инвестиционните решения трябва да бъдат използвани съвместно при анализа на много въпроси, свързани с градската среда и при отчитане на фактора време.

Пет правила (фирмени решения за локализация, нарастваща конкуренция между фирмите, реализиране на външни ефекти, развитието на транспортната система и финансирането на публични дейности), **определят развитието на градската икономика** и са от съществено значение за разбирането на начина, по който тя се развива. Това са правила, които икономическите субекти трябва да приемат, разбират и прилагат в своето поведение. Те детерминират функционирането и развитието на **пет пазара (пазар на стоки и услуги, пазар на труда, пазар на частни инвестиции, пазар на земята и пазар на публични блага) в градската икономика, а общото икономическо развитие на града е функция от тяхната динамика** (Urban Research, 2012). Прилагайки двата подхода на градската икономика в изследването е очертана теоретичната рамка за анализ на проблемите и процесите на пространствено обособяване в град София и Столична Община (СО). На основата на анализа на данни от НСИ и приетите Стратегии за развитие на София и СО е очертано мястото на икономиката на столицата в общата икономическа структура на страната ни, динамиката и развитието на петте пазара, като особено място е отделено на развитието на пазара на жилищно и нежилищно строителство и публичните услуги, предлагани от общината. Особено внимание се обръща на смяната на моделите за развитие и финансиране на редица дейности, с цел намаляване на външните загуби, увеличаване на външните печалби и като цяло реализиране на по-висока ефективност от дейността и устойчиво икономическо развитие.

Икономическият анализ на града предоставя полезни инструменти за изследване на градските проблеми, очертава перспективите за развитие и предлагат съответните рационални и ефективни решения. За съжаление, в повечето развиващи се страни, управляващите рядко се възползват от изследванията на градската икономика, за да се разрешават проблемите на градоустройството, инфраструктурата, финансите и услугите, проблемите на бедността, увеличаването на бедните квартали, жилищния проблем и използването на земята, развитието на транспорта и решаването на транспортния проблем в разрастващите се градове, опазването на околната среда.

I. Общ икономически анализ на развитието и разрастването на градовете

Икономическият анализ на градовете (т.н. urban economics или градска икономика) има за цел да обясни пространствената и икономическа организация на градовете и използвайки аналитичните инструменти на икономическата теория да определи техните специфичните икономически проблеми и да посочи възможните начини за тяхното разрешаване. Традиционната икономическа теория предполага безпространствена рамка, в която домакинства, фирми и правителства правят своя избор и вземат решения за осъществяване на някаква дейност на едно място. Тя анализира поведението на потребители и производители, фирми и отрасли, но изключва в своя анализ фактора пространство, разположение на икономическите субекти, разстояние или непосредствена близост между тях, концентрацията им в градове, райони или квартали. Въпреки това, фактора пространство влияе не само върху предпочитанията и решенията за влагане на средства и осъществяване на дадено производство, но и върху решението за месторазположението на икономическите агенти и планирането на дейността им. Икономиката на града концентрира своя анализ върху тези икономически проблеми, отношения и процеси, които определят важни пространствени характеристики на градските и регионалните икономики. В този анализ основно място заема анализа на факторите, които влияят върху разрастването на градовете и определят техния размер, плътност на населеното място, както и структурата и модела на използването на земята. Икономическият анализ на града предоставя полезни инструменти за изследване на проблемите на градоустройството, инфраструктурата, финансите и услугите, проблемите на бедността, увеличаването на бедните квартали, жилищния проблем и използването на земята, развитието на транспорта и решаването на транспортния проблем в разрастващите се градове, опазването на околната среда и предлагат съответните рационални и ефективни решения. Всички тези проблеми на развитието на съвременните градове по своята същност са свързани с формирането на определена пространствена структура и процесите на пространствено обособяване в градовете. Следователно те не могат да бъдат обсъждани, без да се отчита сложната и динамична градска среда, в която те се случват.

Пространствената структура и пространствените обособявания в градовете са важен фактор, влияещ на първо място върху решенията на местните власти за използване на най-оскъдния и скъп ресурс- земята, за определяне на източниците на финансиране и развитие на града. На второ място, основна пространствена характеристика на градовете е високата концентрация, агломерация на много икономически субекти (домакинства и фирми) в близки райони или квартали. Основната причина за тази концентрация е улесняването на комуникацията между купувачи и продавачи, а целта е намаляване на транзакционните разходи, свързани със сключването на сделките между тях. Това ограничава ролята на пазара, влиянието на пазарните сили и на ценовата конкуренция. Наред с това обаче, върху икономическите решения влияят и външни фактори, проблеми, свързани с

развитието на градовете, като висока плътност на застрояване и живеене, задърствания, замърсяване, нарастваща цена на ресурсите, влошаването на околната среда, нарастващо търсене на обществени услуги, съчетано с намаляване на тяхната ефективност и др. На трето място, формиралата се пространствена структура предполага съществуването на разстояние между отделните градове, райони, квартали означава, че производителите на местни стоки (публични и частни) могат да имат монополно положение и да налагат и поддържат по-висока цена, което им осигурява по-висока печалба и конкурентни предимства. Ефективната, работеща монополистична конкуренция, наред с олигополната пазарна структура са най-често срещани и са основна характеристика на градските пазари. На последно място, трябва да отбележим, че много пространствени явления като миграцията, динамиката на работната сила и пазара на труда, концентрацията на населението, съпътствано с разрастването на градовете, по своята същност са динамични процеси, които не могат да бъдат изследвани чрез прилагане на статичен икономически анализ. Динамиката на пазара на земя и на недвижима собственост, изграждането на инфраструктурните обекти и големи обекти на пазара на нежилищно строителство показват, че теорията за използването на земята и теорията на капитала и инвестиционните решения трябва да бъдат използвани съвместно при анализа на много въпроси, свързани с градската среда и при отчитане на фактора време.

Пет правила (аксиоми) определят развитието на градската икономика и нейната пространствена структура и са от съществено значение за разбирането на начина, по който тя се развива. Това са правила, които икономическите субекти трябва да приемат, разберат и прилагат в своето поведение. Те осигуряват основа за функционирането на градската икономика и са основа за анализ на процесите, които се развиват.

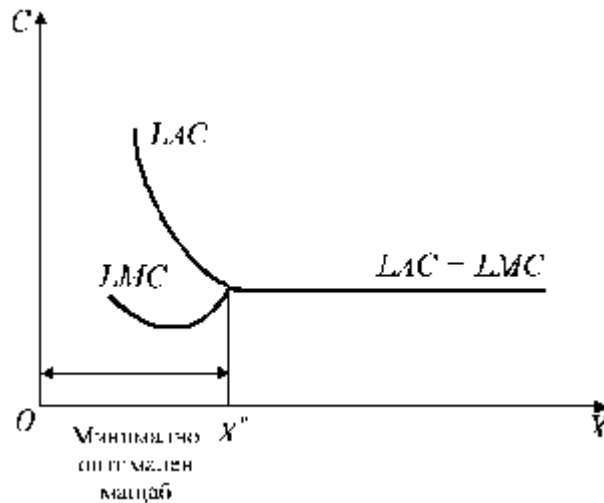
1. Локализационни решения на икономическите субекти (фирми, домакинства и институции), агломерационни икономии и формиране на пространствена структура в града

1.1. Фирмени решения за локализация и агломерационни икономии

Всяка фирма е изправена пред отговор на основните въпроси - *какво и колко, как, за кого да произвежда и къде да бъде разположена*. Изборът на място за локализация на фирмената дейност зависи от множество като близост до пазари и източници на суровини, наличието на квалифицирани управленски и трудови ресурси, осигуряване с междинни суровини като възли, детайли, компоненти, от местни или чужди фирми, достъп до кредитни линии, транспортни мрежи, информационни ресурси и др. Целта на всяка фирма е минимизиране на риска от дейността и поддържане на оперативната жизнеспособност в условията на динамична икономическа среда. Концентрацията на ресурси и фирми в градовете, близостта до стоковите пазари, по-ниските транспортни разходи, свързани с доставка на суровини и материали и реализация на крайната продукция на големи пазари, което им позволява да разширяват света производство и да реализират

икономии от мащаба на дейността си, които биват (Ракарова, Еленкова, 2012, 165-197):

1) **Вътрешни икономии** от мащаба, реализирани от фирмата в собствената и дейност, резултат от разширяване на производството и намаляване на средните и дългосрочни разходи (фиг.1).



Фиг.1. Вътрешни икономии от мащаба, реализирани от една фирма

Вътрешните икономии включват на първо място реални икономии, свързани с намалението на количеството използвани ресурси, суровини и материали. Към тези икономии се отнасят производствените икономии, реализирани при големи мащаби на непосредственото производство, каквито условия предлага всеки голям град. Производствените икономии се реализират по линията на трудовия фактор, определяни като трудови икономии и са резултат от неговата специализация, разделение на труда, механизацията и автоматизация на производството, което като цяло води до по-висока производителност на труда. Това е процес, който се наблюдава основно в разрастващите се градове при нарастващо предлагане и търсене на все по-квалифицирана работна сила.

Техническите икономии са свързани с използването на машините, оборудването и тяхната по-висока специализация, по-ниските разходи за ремонт и поддръжка, поради близостта и ниските разходи по наемане на фирми, които предлагат търсената услуга. Дейността на фирмата по развитие на иновациите, разработката и внедряването на нови продукти, проучването на пазарите при нарастващи мащаби на производството води до намалението на разходите по тези дейности, определяни като невъзвратими разходи, което увеличава като цяло реализираните технически икономии.

Реалните икономии включват и икономии, свързани със запасите, наричани още стохастични икономии, защото тяхната роля е при функционирането си, фирмата да може да посрещне случайните изменения и/или неблагоприятните влияния на входа и изхода. Те се реализират от все по-разрастващите се фирми, при

големи мащаби на производство, които предлагат на все по-разрастващите се стокови пазари в големите градове. Част от тези "стохастични икономии" са икономии от резервния капацитет. Наличието на резервен капацитет в съвременните фирми, икономии, свързани с подържането на по-малко запаси, за да се посрещнат неблагоприятни промени на входа и на изхода, осигуряват непрекъснатост на производствения процес и устойчивост на пазарните колебания.

Икономии от продажбите са свързани с реализацията на готовата продукция и включва икономии от рекламата, или от връзки с дистрибутори, търговци и са резултат от по-ниските разходи при по-големи мащаби на продажбите. Големите мащаби на производството във фирмите позволява, те да реализират по-малко увеличение на разходите за реклама, за сключване на договори с дистрибутори и търговци, или за промяна на стила, модата на създавания продукт, което в крайна сметка намалява средните разходи на фирмата. Тук може да отчетем и икономии, резултат от намалението на складовите или транспортните разходи при големи обеми на производство. Това са разходи, свързани със съхранението и транспортирането на продукцията, които в резултат на нарастващото търсене на пазарите в големите градове и увеличението на мащаба на производството имат тенденция към намаление за единица продукция.

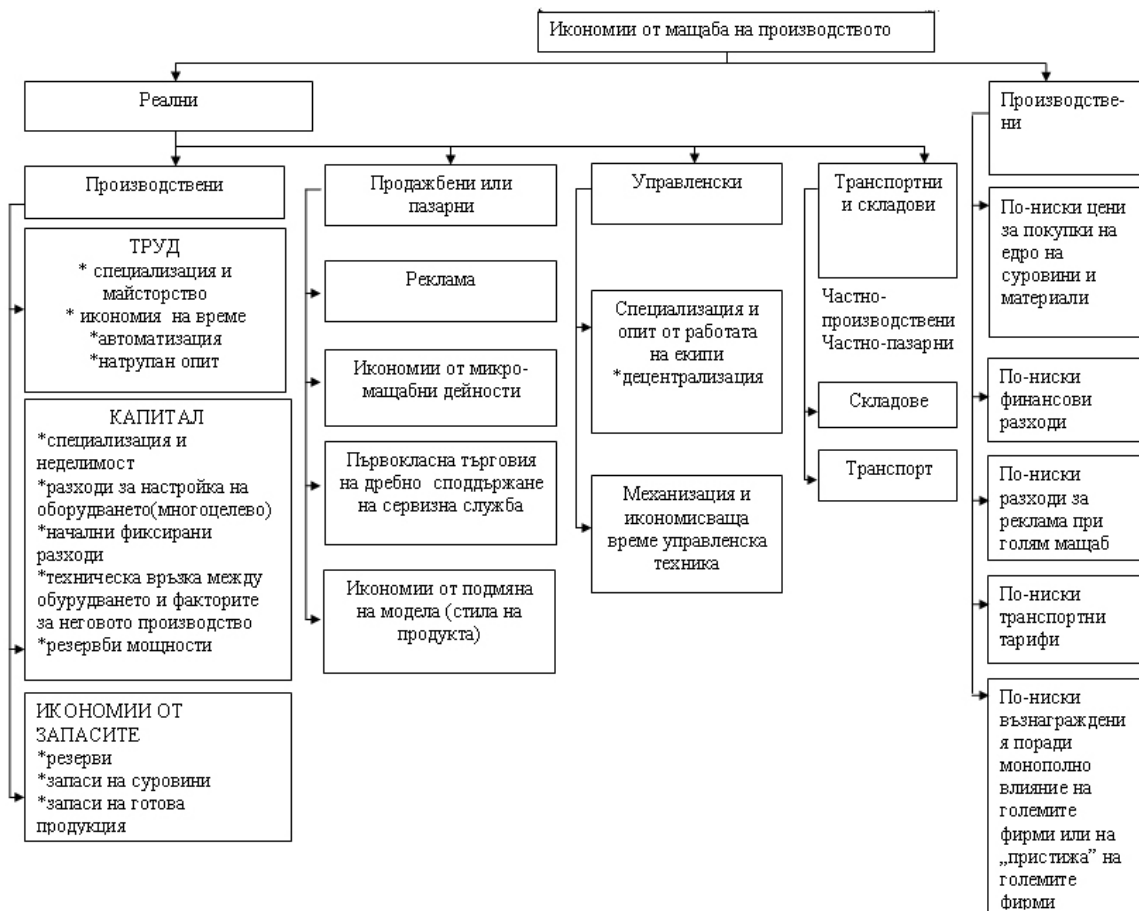
Икономии от управлението са резултат едновременно и от икономии от производството и от икономии от продажбите и отразяват достигнатото ниво на специализация, организация, децентрализация или използването на нови управленски техники.

Съсредоточаването на доставчици, финансови и банкови институции в големите градове дава възможност те да предоставят своите услуги на фирмите при изгодни условия, най-често резултат от дългосрочни връзки и взаимоотношения. Така те реализират и парични икономии, които са резултат от възможността големите фирми да купуват суровини, материали и други ресурси в големи количества с отстъпка, да получават кредити при по-нисък, по-изгоден лихвен процент, или от възможността фирмата да заплаща на по-ниски заплати, ако е монопсон и др.

При разрастването на фирмите, резултат от нарастващото търсене на пазарите в градовете, те разнообразяват своята дейност като започват да създават повече от един продукт, които може да са свързани или не. В такива фирми може да се реализират и допълнителни икономии от полето на производство, което означава, че производственият резултат в тази многопродуктова фирма е по-висок от резултата, който би се реализирал в няколко отделно взети фирми, създаващи тези продукти, при фиксиран обем на производствените фактори. Не съществува права връзка между тези икономии и икономии от мащаба, т.е. не може да се каже категорично, че въвеждането на нови продукти в асортимента на една фирма, независимо дали са свързани или не с традиционното и производство, би било ефективно за фирмата. Такова решение би било успешно за нея, ако чрез него тя стане по-конкурентоспособна на другите фирми, които произвеждат тези продукти досега поотделно, или ако направи по-ефективна дистрибуцията, маркетинга и рекламата на новите продукти, като част от общата си производствена, продажбена

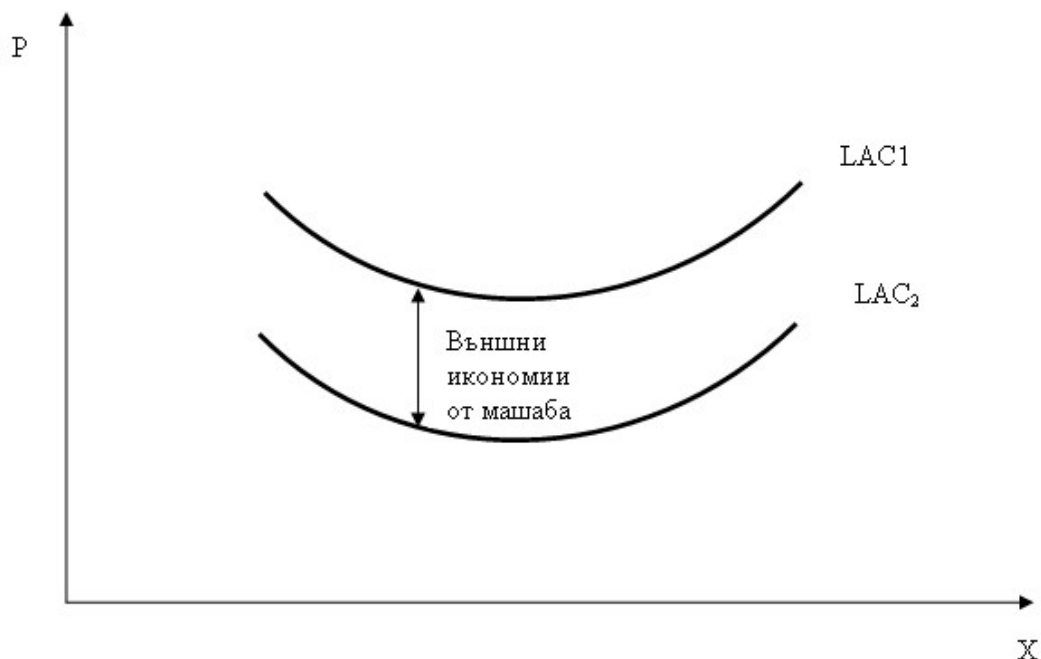
политика. Развитието на градовете и разрастването на пазарите в тях в голяма степен правят такова фирмено решение ефективно.

Реализираните вътрешни икономии от мащаба на производството са обобщени във фигура 2 (Ракарова, Еленкова, 2012, 181):



Фиг.2. Вътрешни икономии от мащаба

2) Разрастването на фирмите, резултат от реализираните вътрешни икономии от мащаба, функция от решението им за локализация до големи пазари на входящи ресурси и до пазари на крайната продукция е фактор за реализирането и на т.н. **външни икономии**. Те се реализират в отрасъла или в другите фирми, с които работи дадената. Тези икономии променят количеството и качеството на ресурсите, технологията, които използва фирмата, а също така влияят и върху факторните цени (фиг.3.).



Фиг.3. Външни икономии, реализирани от фирмите

Развитието на градовете в голяма степен осигурява условия, като предоставя агломерационни ползи за фирмите, и които ползи не могат да се реализират на по-малки територии. Концентрацията на население, институции и фирми в градовете води до външни икономии за фирмите, определяни като икономии, резултат от процесите на агломерация в градовете. Ефектът на **агломерационните** икономии, реализирани от фирмите се изразяват в следните насоки:

1) По-големия брой население, концентрирано в градовете, при равни други условия означава по-голям местен пазар и възможност за увеличаване на мащаба на производството и намаляване на средните разходи, което на практика означава реализиране на вътрешни икономии.

2) В дълъг период, това позволява на фирмите да използват по-сложно и специализирано оборудване, да разширяват сферата си на дейност, включвайки различни производства, да реализират ефективно разделение на труда, икономии от по-доброто обучение на повече работници, да увеличат наемането на висококвалифицирани специалисти, да осигурят по-доброто използване на вторичните продукти и по-ефективна логистика на крайните си продукти.

3) В допълнение към тези вътрешни икономии от мащаба на фирменото производство, фирмите реализират допълнителни агломерационни предимства от съвместното използване на квалифицирани и неквалифицирани работници, услугите на фирми и институции, включително правителството, концентрирани в големите градове. Това намалява средните производствени разходи на дадена фирма като резултат от реализираните вътрешни икономии в други фирми, свързани с дадената.

Агломерационните икономии могат да бъдат разделени на два вида: икономии, резултат от локализация и от урбанизацията в икономиката като цяло. Икономии, свързани с локализацията възникват от съвместното използване на

предлаганите услуги от различните фирми, чиято дейност е концентрирана в даден район. Такива предимства реализират фирмите, когато използват високо-специализирани услуги на маркетингови експерти или бизнес консултанти, на професионални правни кантори, банки и др. Широкият мащаб на тяхната дейност позволява реализиране на икономии от мащаба на производството им, което намалява средните разходи и позволява намаляване и на цената на предлаганата услуга. Концентрацията на специализирана и квалифицирана работна ръка на пазара на труда в разрастващите се градове намалява разходите по търсене и наемане на работна сила от фирмите. Развитието на комуникационните отношения между икономическите субекти в градовете улеснява редовния обмен на информация и контакти между тях, стимулира разпространението на нови технологии, намалява транзакционните разходи за търсене на доставчици и сключване на сделки с тях..

Икономии, свързани с урбанизацията, възникват като резултат от нарастването на общата продукция, създавана в разрастващите се градски територии, което води вътрешни икономии и намаляване на производствените разходи на отделната фирма. Особено важно за разбирането на същността на тези икономии е, че те са резултат от мащаба на цялата градска икономика, а не просто от мащаба на определен отрасъл или фирма и на второ място, чрез тях се генерират допълнителни ползи за всички фирми в градската зона, а не само за фирми в определен отрасъл и/или взаимосвързани отрасли. Например, фирмите от различни индустрии могат да имат общи доставчици на ресурси, да реализират икономии от мащаба в предоставянето на специализирани бизнес услуги, банково дело, застраховане, недвижими имоти, професионални услуги, хотели и храна, бизнес комуникация, транспорт и др. По същия начин те могат да получат ефективни обществени услуги, които са концентрирани в градовете и се предоставят от различни нива на управление - пътища, обществен транспорт, образование, здравеопазване, водоснабдяване и канализация, електроснабдяване, телекомуникационни услуги, както и различни регулаторни и контролни дейности, предлагани от държавни или общински институции.

Анализът на развитието на градовете категорично доказват силното влияние на агломерационните икономии от мащаба. На първо място, в исторически план, десетилетия на развитие на градската икономика, са довели до създаването на голяма частна и публична инфраструктура и поддържащи услуги в градовете. Второ, проблемите, свързани с изоставащото развитие на други градове и населени места означава, че някои области ще продължат да бъдат по-привлекателни за предприемачите от други и това ще увеличи ефекта от реализираните икономии, свързани с развитието на процеса на агломерация.

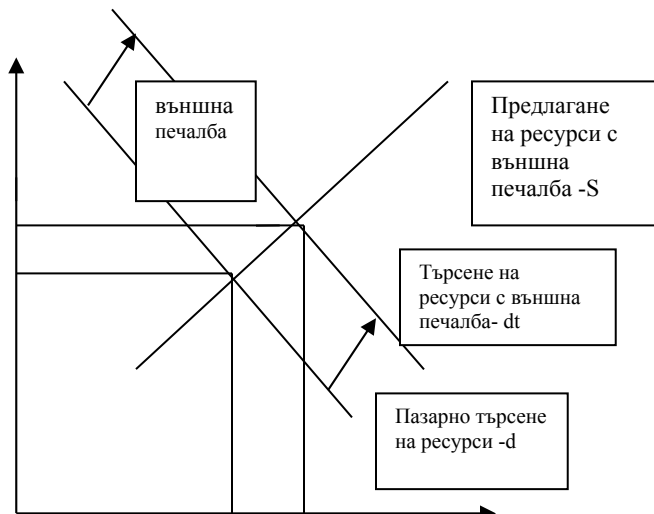
1.2. Нарастваща конкуренция между фирмите

Нарастването на градовете и пазарите е свързано и с нарастваща конкуренция между фирмите. Нарастването на дейността на фирмите, резултат от нарастващо търсене на създавания от тях продукт, дава възможност те да реализират икономии от мащаба в дейността си, което означава намаляване на средните разходи за производство на дадената продукция. Причините са

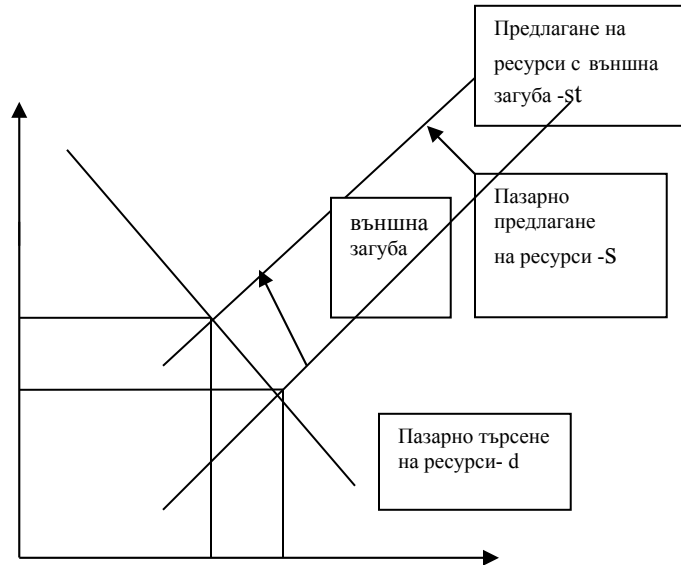
нарастващата специализация и квалификация на използваните трудови и капиталови ресурси, като функция от нарастващото им предлагане и съсредоточаване в градовете, а така също и резултат от външни фактори-подобриени оптимизирани връзки с доставчици, дистрибутори, финансови институции и други, които също се концентрират в градовете. Реализираните външни и вътрешни икономии от мащаба във фирмите позволява те отново да разширят производството си, да продават на по-ниска цена от конкурентите, да налагат своята пазарна сила и да разширяват своите пазарни позиции. Реализираните по-високи икономически печалби привлича нови фирми на тези пазари. При ниски бариери за влизане, това увеличава конкуренцията между тях и предлагането като цяло, води до намаляване на икономическите печалби и установяване на равновесие при икономическа печалба равна на нула и фирмите реализират само нормална печалба. Това намалява стимулите за нови фирми, които желаят да работят на дадения пазар. По правило това е необходимо и достатъчно условие те да продължат своята дейност и при последващо нарастване на търсенето да увеличат производството си и печалбите, които получават.

1.3. Външни ефекти

Разрастването на градовете е съпътствано с реализирането на т.н. външни ефекти. Те могат да бъдат положителни, като икономии които реализират фирмите от разрастването на градовете, пазарите, увеличеното предлагане на ресурси и др., но също така и отрицателни външни ефекти, свързани с нарастващи цени на пазара на земя, нарастващи местни данъци, замърсяване на околната среда, задръствания по пътищата и др. Те се получават тогава, когато едно или повече лица осъществяват дейност, която влияе и засяга интересите на други икономически агенти, които не участват пряко в тази дейност. Външен ефект, печалба, изгода има икономиката от опазването на околната среда, от високото равнище на образование, от високото равнище на здравеопазване и др. Външни загуби има при замърсяване на околната среда от фирми или частни лица, от използването на автомобилите и др. Тези външни ефекти - загуби или печалби, нямат пазар и съответно цена, което е показано на фигури 4 и 5:



Фиг.4. Търсене, предлагане и равновесие на пазар на услуги, които дават външна печалба за трети лица

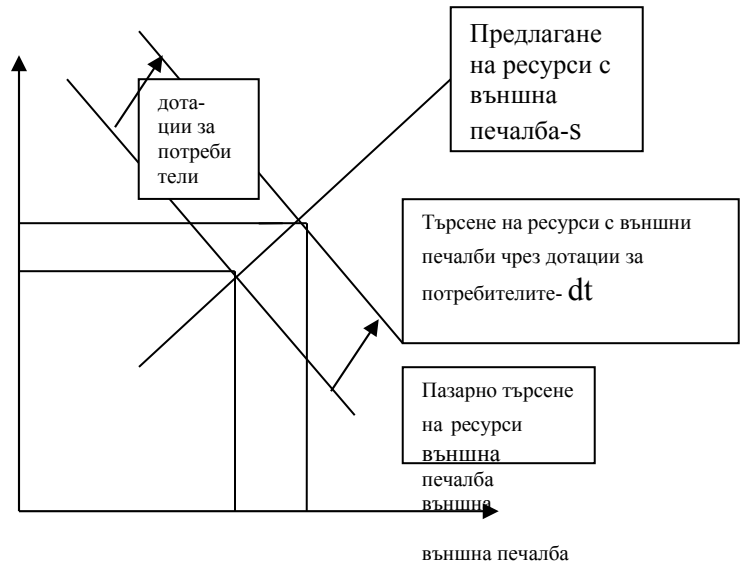


Фиг.5. Търсене, предлагане и равновесие на пазар на услуги, които дават външна загуба за трети лица

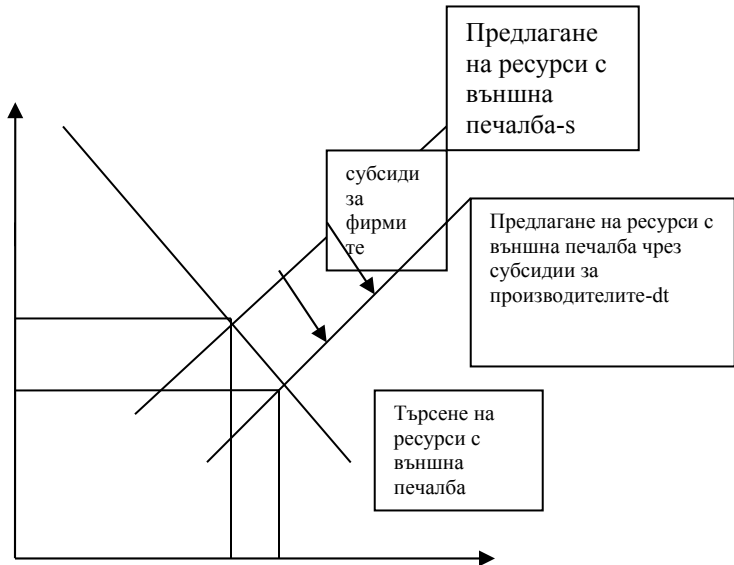
Реализираните външни ефекти, обикновено не се заплащат от всички лица, които се възползват от тях или са губещи от тях. Това означава, че при наличието на такива разходи и ползи за трети лица, които не участват пряко на пазара, то неговото действие е социално неефективно. Нарушената ефективност на функционирането на пазарния механизъм може да бъде възстановена чрез въвеждане на субсидии, помощи от местните власти за тези, които създават положителни външни ефекти за трети лица и налагане на такси, данъци, глоби за лица, които създават отрицателни външни ефекти за трети лица. Идентифицирането на тези лица създатели и получатели на външните ефекти и диференцирането на техния принос е изключително трудно на практика, което в голяма степен обуславя и засилващата се неефективност на принципите, прилагани в местните финанси и общото количество и качество на предлаганите публични услуги.

В традиционната икономическа теория е известна постановката, че положителните външни ефекти от дейности, които се реализират от трети лица трябва да бъдат субсидирани, а отрицателни външни ефекти трябва да бъдат облагани с данъци, както е показано на следните фигури. Най-сложният проблем пред местните власти и съответно политиката им на регулиране е определянето на външните ефекти (загуби или печалби) от всяка дейност. При наличие на външни ефекти от една дейност, държавата стимулира производителите чрез субсидии, преференции при плащане на данъци или стимулира потребителите на

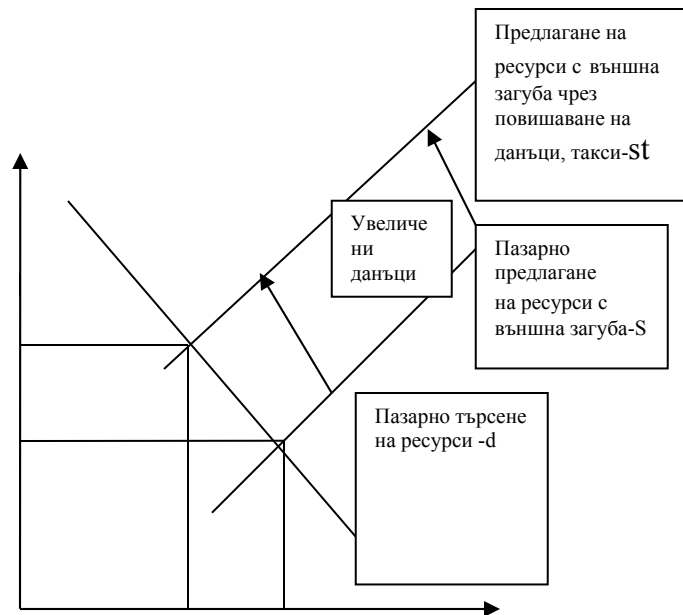
този продукт, а при външни загуби тя налага по-високи данъци, глоби, ограничения върху производствената дейност на фирмата (фиг.6., фиг.7.и фиг.8.).



Фиг.6. Търсене, предлагане и равновесие на пазар на услуги, които дават външна печалба за трети лица, чрез дотации за потребителите



Фиг.7. Търсене, предлагане и равновесие на пазар на услуги, които дават външна печалба за трети лица, чрез субсидии за производителите



Фиг.8. Търсене, предлагане и равновесие на пазар на услуги, които дават външна загуба за трети лица, чрез увеличаване на данъците

Традиционната икономическа теория обаче не анализира въпроса как да се определи необходимата субсидия (или данъка) и как де се определят нейните източници и получатели. При икономическия анализ на града се приема, че вместо субсидиране на агломерационни външни икономии(ефекти), може да се разработи и прилага от местните власти набор от финансови инструменти, които генерират ресурси от агломерационните положителни ефекти(ползи) за обществото и от данъците, с които се регулират отрицателните ефекти от предоставената транспортна услуга (задръстванията). Тези приходи се използват за създаване на допълнителни обществени блага, което генерира допълнителни икономии от агломерации, като резултат от развитието и разрастването на града. Това по принцип е стандартна икономическа обосновка, в случаите, когато външните, частни и социални разходи се различават от ползите. Развитието на градовете и икономическия анализ на този процес показва, че при външните отрицателни ефекти (задръстванията в градовете), социалните разходи надвишават общата сума на частните разходи, които частни лица правят. По същия начин при външните положителни ефекти, реализирани от процеса на агломерация общата сума на частна полза надвишава социални помощи.

В литературата и практиката намира място и друг модел за решаване на проблема с външните ефекти (загуби/печалби). Той е известен като теорема на Коуз, по името на автора Роналд Коуз. Според него тези външни ефекти не изискват държавна намеса и регулиране, когато участващите страни, които трябва да решат проблема са с точно определени права на собственост, броя на участващите е малък и участващите имат ниски, нулеви транзакционни разходи (**Coase, 1937**). Всяка от участващите страни защитава своя икономически интерес като сравнява ползите и

загубите от съответното решение. Двете страни ще достигнат до някакво общоприемливо решение, всеки защитавайки своя интерес, но в крайна сметка ще се ликвидира или намали страничния ефект и загубите от съответната дейност, която е обект на договаряне. На практика обаче трудно може да се прилага теоремата на Р.Коуз. Проблемът е, че тези външни ефекти или загуби засягат интересите на много икономически субекти, транзакционните разходи са винаги високи, участващите знаят повече от засегнатите, т.е. има асиметрия на информацията, което поражда и допълнителни проблеми. Поради тези посочени причини, социалното регулиране във всички посочени аспекти е изключително трудно и с противоречив краен резултат.

1.4. Развитие на транспорта и транспортната инфраструктура

Основен фактор, който осигурява ефективната дейност на фирмите, възможността за реализиране на външни и вътрешни икономии, резултат и от икономическия растеж на градовете е развитието на транспорта. В традиционната икономика, търсенето на транспортни услуги се разглежда като функция от нивото на икономическата активност. Домакинства и фирми търсят транспортни услуги, за да извършат дейностите, които те желаят. Определянето на нивото на икономическата активност определя и обема предлагани транспортни услуги. Обикновено в анализите се приема, че потребители и фирмите се опитват да сведат до минимум транспортните си разходи или да максимизират полезността си от тази услуга за всяко дадено равнище на икономическа активност. Това е неточно твърдение, тъй като промените в транспортните разходи може да доведе до разлика във фирмената конкурентоспособност. Например, в една икономика с постоянни цени на входа във всички региони, и в която икономика не се реализират икономии от мащаба, единствените разходи, които биха могли да се променят, ще бъдат транспортните разходи, които са свързани с месторазположението на икономическите субекти. Тази промяна в транспортните разходи може да доведе до съществена разлика в нормата на възвръщаемост, промени в месторазположението на субектите и състава на икономическите дейности. Транспортът е от решаващо значение за ефективността на градовете и техния принос към икономическия растеж. Добре изградената мрежа от пътища, съчетана с ефективна система на обществен транспорт осигурява съществен принос към "работоспособността" на градовете и позволява превръщането им в катализатори за социална и икономическа трансформация. За отделните домакинства, различията в качество, количество, цена на предоставената транспортна услуга, може да доведе до промени в избора на място за живеене и модела за придвижване до работно място, търговски обекти и др. За бизнеса, влиянието на транспортните услуги може да бъде анализирано от гледна точка на достъп до нови пазари, нови източници на входните материали и реорганизация на производството.

Емпиричните изследвания посочват следните предимства, реализирани от потребители, домакинства, дължащи се на транспортни подобрения:

- Намаление на разходите и времето при пътуване
- Намаление на пътнотранспортните произшествия
- Намаление на шума и замърсяването на въздуха и

- Подобрене в производителността на труда.

Предимствата, реализирани от бизнеса, резултат от подобряване на транспортната услуга в градовете могат да се обобщят така:

- Намаление на разходите и времето за транспортиране на стоки и услуги
- Възможност за достъп до нови пазари
- Увеличаване на продажбите и разширяване на пазарите, на които предлагат фирмите
- Подобрена точност на персонала;
- Увеличен размер пазара на труда;
- Повишаване на достъпа до специализирани услуги;
- Намаление на складовите разходи и обема на държаните в наличност материални запаси,
- Подобрена вътрешна организация на бизнеса.

Всички тези фактори отново ни връщат към проблема и възможността за реализиране на допълнителни външни и вътрешни икономии от мащаба, от обхвата на дейността, улесняване на връзките между отдалечени фирми, резултат основно от развитието на процеса на агломерация в градовете. Поради тази причина, решенията за развитие и предоставяне на транспортната услуга имат важни последици за политиката на града, свързана с неговото бъдещо разрастване и развитие, планиране на използването на земята и финансиране изграждането на съвременна инфраструктура.

Ако приемем, че столичния район произвежда даден обем продукция - X, при фиксирано количество на земята и се реализират агломерационни икономии, поради предоставянето на обществено благо (а именно транспорт), то тези икономии ще бъдат функция от развитието на транспорта. В даден кратък период ще се реализира намаляваща възвръщаемост от агломерационните икономии при увеличаване на предоставеното обществено благо. Нетната стойност, която получават икономическите субекти ще се определи като разлика между приходите, които те реализират от своята дейност, намалена с разходите по дейността и с данъците, които определя местната власт, необходими за финансиране на производството на общественото благо(транспорта). В дълъг период фирмите реализират нарастваща възвръщаемост от мащаба, резултат от реализираните икономии от процеса на агломерация в града. Разширяването на фирменото производство увеличава търсенето и използването на земя в района, което увеличава и нейната цена. Това води до увеличаване на икономии от агломерации, които реализират фирмите и увеличава данъците, които икономическите субекти плащат за желаното обществено благо. Този процес може да доведе до последващо разрастване на града, като резултат от по-добри и ефективни транспортни услуги и използване на земята. Докато традиционната икономическа литература разглежда транспорта като функция от икономическия растеж и нарастващата обща факторна производителност, икономиката на града предполага, че развитието на транспортната услуга е функция положителни и отрицателни външни икономии, резултат от процеса на агломерация и съпътстващите я задръствания.

1.5. Мобилизиране на ресурси и финансиране на създаването на публични (обществени) услуги

Съществуването на значителни различия по отношение на социалните и частните разходи, свързани с предоставянето на обществени блага като пътища, обществен транспорт, а също така и с развитието на други дейности в градовете, които осигуряват реализирането на допълнителни ефекти от външните агломерационни икономии от трети лица, поставя сложният въпрос за създаване на ефективен модел за финансирането на тези дейности, следвайки принципите на местното публичните финанси.

Икономическата теория на града показва, че земята е най-подходящият източник за финансиране на неговото развитие. По правило на първо място тук се включва данък върху недвижимите имоти, приходи от реклама в различните части на града, такси за издаване на разрешителни за започване на дадена икономическа дейност, лицензиране на различни дейности, такси за използването на земята като ресурс. Основният принцип на данъчната система в градовете трябва да бъде: *Данъчното задължение се определя и заплаща от потребителите и замърсителите на земята, която е най-ценния и оскъден ресурс.*

Най-сложният проблем тук за местната власт е идентифицирането на преките и косвените потребители на услуга, свързана със земята и на тази основа налагане на потребителски такси и данъци върху реализираните доходи от получената услуга. Замърсителите също трябва ясно да бъдат идентифицирани и да заплащат данък с цел ограничаване и предотвратяване на замърсяването. Заплащаните данъци и такси от потребителите на услуги, свързани със земята, трябва да бъдат ясно диференцирани, според количеството и качеството на предоставената и използвана услуга. Това на практика означава прилагането на следните общи принципи на местните публични финанси:

- Диференциране на дължимите данъци и такси, когато получателите (бенефициенти) на дадената услуга, а също така и засегнатите лица от нея могат да бъдат напълно идентифицирани.

- Ако засегнатите лица не могат да бъдат идентифицирани и съответно не могат да бъдат определени обезщетенията, но бенефициентите са идентифицирани то те трябва да поемат дължимите данъци и такси.

- Ако и двете страни не могат да бъдат идентифицирани, се налагат общи данъци.

- За дългосрочни проекти свързани със значителни инвестиционни разходи, чиито ползи се възвръщат в продължение на дълъг период от време, финансирането чрез заеми е широко разпространена практика, но като по-ефективна в последните години се налага системата на публично-частното партньорство (ПЧП).

- Субсидиите за засегнатите лица от външните отрицателни ефекти или към социално слаби лица имат противоречив ефект. Основен фактор за преодоляване на този дефект е постигането на пълна прозрачност при отпускането и точно дефиниране на критериите за получателите.

2. Икономически растеж на града

Икономическият растеж показва дългосрочните промени в производството, заетостта и ценовото равнище в една икономика, в даден район. Основните фактори за растеж са свързани с търсенето и респективно предлагането на ресурси-количество и качество на труда, капитала и земята и използваните технологии (определена комбинация от тях). Концентрацията на фирми и домакинства, резултат от търсенето и предлагането на продукти (стоки и услуги) и ресурси, влияе върху общите икономически решения, които те вземат в своята взаимнообвързаност и така определят общото икономически развитие на града и района. Следователно икономическият растеж на града и неговото пространствено разрастване и фрагментиране е детерминирано от функционирането и динамиката на следните пет пазара:

2.1. Пазар на стоки и услуги, които създават фирмите

Развитието на всеки продукт, на всеки пазар има свой жизнен цикъл, който включва следните фази възникване, развитие, зрялост и спад. Според повечето анализатори на проблемите на градската икономика, тази динамика на пазарите определя и жизнения цикъл на развитието на градовете. Всеки пазар съществува най-напред в латентна, скрита форма- това означава, че има неудовлетворена потребност на хората от някаква стока. Ако една фирма открие това, тя може да закупи необходимите ресурси, технология, да организира производството на нужната стока. С пускането на тази стока на пазара той е възникнал. В началото тази фирма реализира значителни продажби и печалба, защото новата стока удовлетворява потребностите на хората. Това привлича и други фирми, които започват също да произвеждат така търсената и желана стока и следователно с времето пазара се развива, разширява. Постепенно всяка следваща фирма на този пазар се стреми да подобри продукта, който произвежда да го модифицира, да предложи допълнителни характеристики и да привлече част от потребителите. С течение на времето потребността на хората се насища, приходите и печалбите на фирмите достигат максимум и започват да намаляват. Това означава, че пазара на дадената стока е достигнал своята зрялост и започва неговият спад. Някои фирми напускат пазара, а останалите започват да разработват и създават нов продукт, който удовлетворява същата потребност, но на по-високо качествено равнище. Така отново възниква пазар на новата по-качествена стока, която желаят потребителите и това е фактор за повишаване на качеството на живот на хората.

В своето развитие пазара осъществява четири функции: Алокативна функция, чрез която се разпределят ресурсите в тези производства, които се търсят на пазара и хората желаят да закупят и потребяват. На следващо място пазара стимулира фирмите да подобряват производството си и да произвеждат конкурентна продукция, с високо качество и ниски разходи. Многовариантността на потребителския избор контролира пазара и влияе върху дейността на фирмите, като ги кара да произвеждат само това, което отговаря на изискванията на потребителите. Пазара доставя най-точната и своевременна информация, за това какво е търсенето и предлагането на дадената стока и така подпомага решенията на фирмите за производство и локализация.

Всички цени на предлаганите стоки и услуги се формират под влияние на търсенето и предлагането на съответния пазар. Установеното равновесие на всеки пазар е такова състояние, което удовлетворява и двете страни (купувач и продавач) и те нямат интерес от неговото нарушаване и на практика означава постигане на локационно равновесие. Търсенето на всеки продукт е функция от цената на продукта, вкусове и предпочитания на потребителите, формирани под влияние на традиции, бит в една страна и под влияние на краткотрайни фактори - мода и реклама, доходи на потребителите, цени на други стоки, свързани с търсенето на дадената - стоки заместители или взаимосвързани, допълващи се стоки, брой на потребителите на дадената стока, очаквания на потребителите за бъдещи промени в цената на стоката, или в техните доходи. Предлагането се формира под влияние на цената на създавания продукт, производствените разходи на фирмите, които зависят от цената по която се купуват необходимите ресурси, производственият капацитет и равнището на използваните технологии във фирмата, цени на други стоки, които фирмата може да създаде със същите ресурси, равнище на косвени данъци и субсидии, безвъзмездни помощи към отделни производители от държавата/общината, които увеличават финансовите възможности на фирмите, намаляват разходите за единица продукция и им дават възможност да увеличат производството и предлагането си, брой на производителите на дадена стока, очакванията на производителите за промяна в цената на стоката, общите икономически и природни условия в страната. Продуктовият пазар, развиващ се във всеки голям град, предполага значителни количества от стоки, които се внасят от други близки и далечни пазари (други населени места, региони в страната или от други страни) и значителни количества от създадените стоки на местния пазар, които се изнасят. Следователно, продуктовият пазар във всеки град е динамичен с постоянно движение на стоки и услуги.

Избор на място за локализация на фирмата и нейния продукт

Как фирмите решават къде да разположат и предлагат своите продукти, което решение фактически определя и развитието на градската икономика? Поведението на всяка фирма и локационните и решения са детерминирани на първо място от продуктите характеристики на предлагания продукт и се дефинира като продуктово позициониране. На второ място, решението на всяка фирма за локализация, което на практика означава и позициониране на собствения продукт в много голяма степен се определя от решението на конкурентната фирма и разположението на конкурентния продукт. Дистанцията от конкурентния продукт пък ще се определи основно от характеристиките на конкурентния продукт и различията между двата продукта. Ако тези различия са значителни, двете фирми може да се разположат и близо една до друга. Ако двата продукта имат много сходни характеристики и потребителите ги възприемат като много близки заместители, то политиката на фирмата трябва да бъде на разполагане, максимално отдалечено от конкурента.

Решението за разположението и позиционирането на фирмения продукт трябва да отчита и следните два ефекта на пазара, свързани с размера на пазара и търсенето:

1. Директен ефект. Ако търсенето е голямо, фирмата може да се разположи до конкурентната фирма и при дадена цена, да реализира също висока печалба.

2. Стратегически ефект. Ако фирмата се разположи в близост до конкурента, при по-ниско търсене, това ще означава силна ценова конкуренция и по-слаба продуктова диференциация.

Балансът от двата ефекта определя крайното решение. Ако стратегическият ефект е по-силен и ценовата конкуренция е силна, фирмата се разполага максимално далеч от конкурента и така диференцира своя продукт. Ако директният ефект е по-силен, има високо търсене от потребителите, фирмата се разполага до конкурента при минимална продуктова диференциация.

2.2. Пазар на труда

Пазарът на труда е основна част от **пазара на производствени фактори**. Развитието на този пазар е основен фактор за развитие на градовете. На пазара на производствените фактори, домакинствата предлагат производствени фактори-труд, капитал и земя, а фирмите търсят необходимите им фактори за производството. От търсенето и предлагането на производствените фактори на този пазар се формира и факторната цена. Формирането на факторната цена е от изключително значение, защото:

- 1) Тя формира доходите на домакинствата в една страна.
- 2) Формира производствените разходи на фирмите.
- 3) Съдейства за най-рационалното и ефективно разпределение на факторите, в тези производства, които се търсят на стоковия пазар.
- 4) Върху този пазар силно влияние оказва държавата, месните власти и синдикатите със своята политика.

Търсенето на производствени фактори или ресурси е *производно*, извлечено, вторично, т.е. зависи от търсенето на стоката или услугата, която може да се създаде с този фактор. Търсенето на ресурси зависи също така от производителността на ресурса и от цената, по която се продава крайния продукт, който се създава с участието на този производствен фактор. Стана ясно вече, че домакинствата са тези, които предлагат производствени фактори на съответните пазари - труд, свободни парични ресурси (спестявания, които банките отпускат като кредити на фирмите) и земя. Предлагането на производствени фактори зависи основно от решенията на домакинствата, които формират това предлагане. Всеки собственик на производствен фактор е готов да предложи повече от него, само ако получи по-висока цена. Само по-високата цена на дадения фактор може да накара собственика му да се откаже от всички други алтернативи, които има за неговото използване. Разбира се, че е в сила и обратното – при малко на брой алтернативи за използване на дадения фактор, цената за неговото наемане е ниска (пр. цената на труда в условията на висока безработица, особено за нискоквалифицирания труд).

Пазарът на труда е особен, различен от другите факторни пазари, преди всичко с това, че тук при определянето на цената на труда се намесват различни други субекти като държавата, която определя минималната работна заплата, работна седмица, годишния отпуск и др., а също така влияят и местните власти с възможността да стимулират търсенето на дадена местна продукция, да

ограничават вноса, да създават благоприятни условия за повишаване на образованието, квалификацията на работната сила, да привлекат нова работна сила в региона и т.н. Търсенето на труд, както и търсенето на всеки друг фактор е производно, извлечено от търсенето на продукта, който се създава с него и зависи още от пределната производителност на труда. Предлагането на труд е функция от цената на труда - всеки е склонен да предлага повече труд само при по-висока цена, това ще го накара да пренебрегне всички други алтернативи. Предлагането на труд зависи и от демографските фактори - раждаемост, смъртност, продължителност на живот, съществуващата пенсионна система, както и миграционните движения от един в друг регион на страната. За да се определи равновесна цена на труда, резултат от търсенето и предлагането, стои сложен разпределителен и преразпределителен процес (системата на данъци върху доходите, различните социални плащания и др.).

На различните пазари на труд, условията на търсене и предлагане на труд са различни, защото работната сила е различна по квалификация, опит, образование, привлекателност. Висококвалифицираната работна сила е с висока специализация и не може да бъде взаимозаменяема, за разлика от нискоквалифицираната работна сила. Трудовият пазар е несъвършен по своите характеристики, защото предлагането на труд се контролира в голяма степен от различни браншови и синдикални организации, а от друга страна търсенето на труд се контролира преимуществено от големите фирми - олигополи. Сблъсък на интересите на два несъвършени конкурента, обикновено води до определяне на цена и количества, както при съвършената конкуренция. Това означава ниска цена на труда, което е изключително неблагоприятно за трудовия пазар.

Регулиращите действия на държавата в тази насока имат за цел да осигурят по-добри условия на труд, по-висока, минимална работна заплата, по-строга регламентация на условията за наемане и освобождаване на работниците и преди всичко трябва да създават условия и стимули за повишаване на образованието и квалификацията на работната сила. Това е инвестиция в човешки капитал (С), която има сигурна възвръщаемост във времето (В), дисконтирана с лихвения процент (като цена от друго алтернативно капиталово вложение), на основата на по-високата цена на труда, която ще получи всеки зает. Тъй като очакваният бъдещ доход е различен през различните години, то текущата стойност ще бъде сума от този поток от различни стойности, дисконтирани с дисконтиращия фактор $(1+i)$ през различните години:

$$V = \frac{V_1}{1+i} + \frac{V_2}{(1+i)^2} + \frac{V_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{V_n}{(1+i)^n}$$
, и всяка инвестиция в образование, знание, квалификация е ефективна, когато $V > C$.

2.3. Пазар на частни инвестиции - капиталов пазар

Този пазар е неотделна част от пазарната система и условие за функциониране и развитие на фирмите и градовете. Капиталът е вторичен фактор, резултат от друг производствен процес. Той е алтернативна форма на вложение на парични средства с очаквани бъдещи доходи. Капиталът съществува в две форми: 1) физически, материален капитал и 2) финансов капитал - резултат и условие за функционирането на физическия капитал.

Всяка фирма се стреми да разширява, усъвършенствува производството си и за реализиране на тази цел тя осъществява процес на инвестиране. *Инвестицията е размяна на сегашна, налична парична сума с очакване за бъдещи доходи. Инвестиционният процес е мобилизиране и влагане на значителни парични средства за покупка на машини, оборудване, разширяване на производството.* Инвестициите са основното средства за постигане на крайната цел на фирмата- по-висока печалба, по-висок пазарен дял. Инвестиционният процес на фирмите увеличава реалният капитал в страната, повишава БВП и заетостта. Същевременно това е процес, който най-трудно може да се прогнозира, защото се намира под влияние на множество фактори, и те са преди всичко **бъдещи, очаквани**, тъй като капиталовите стоки, закупени чрез инвестициите имат дълъг период на използване и откупуване и обикновено са строго специализирани.

За да реши една фирма дали да закупи дадени капиталови средства, т.е. да инвестира, тя трябва да знае каква възвращаемост се очаква от тях. Бъдещите очаквани постъпления трябва да се оценят от гл.т. на текущия момент, защото винаги има и други алтернативи за използване на едни парични средства и освен това бъдещето е неясно и крие риск. Затова всяка парична сума днес има по-висока стойност от същата парична сума, която може да бъде получена след някакъв период от време - *n*-брой години. Инвестициите във фирмата са функция от очакваната норма на печалба (печалбата отнесена към годишните фирмени приходи) и лихвеният процент, при изпълнено предварително условия, очакваната норма на печалба да е по-голяма или поне равна на лихвеният процент, който фирмата ще трябва да плати по взетите заемни средства. Само при това положение За тази цел, местните власти трябва да прилагат ефективни програми за подпомагане на инвестиционната дейност на фирмите, отпускане на кредити при облекченени условия, безвъзмездни помощи за рискови инициативи и иновации и др.

Склонността на фирмите към инвестиране детерминира и развитието на иновационния процес. Той може да се разгледа като съставен от постоянни, рутинни иновации на фирмата, които са част от нейната конкурентна стратегия и като резултат създаване на изключителни новости в дълъг период. С други думи повечето иновации водят до увеличаване или подобряване в по-голяма или по-малка степен на продукта или производството във фирмата, докато някаква съвършено нова технология или съвършено нов продукт направи силен пробив на пазарите. Освен това повечето иновации водят до следващи подобрения, усъвършенствания с чисто комерсиални цели за някакъв сравнително кратък период от време. Иновациите като цяло увеличават обема на производство на фирмата и намаляват производствените и разходи. Ако фирмите са агресивни и постоянно инвестират в усъвършенстване на продукта или производствения процес, то това неизбежно води до активизиране на иновационния процес и в другите фирми. Най-важното в иновационния процес е т.н. дифузия, начина по който се разпространява една иновация и това определя нейното икономическо значение.

От процедурна гледна точка всеки иновационен процес включва следните етапи, които определят по принцип сравнително високите разходи по иновациите и изключително високия риск от всяко иновационно решение.

1) Първи етап - наличие на качествена идея, която се реализира като концепция и се продава. В тази фаза разходите, които се правят са свързани със самото изследване и се определят като невъзвратими разходи (sunk cost),

2) Втори етап - покупка на идеята, концепцията и създаване на прототип, който въплъщава ключовите характеристики за потребителите, описани в идеята и който може да се произведе при желани производствени разходи. Следователно в тази фаза главното е окомплектоване на идеята, масовото ѝ производство и дистрибуция. Разходите в този етап се определят като общи разходи за разработка и внедряване на иновацията и включват следните три компонента:

1) Разходи за проучване, развойна дейност и тестване на иновацията.

2) Разходи за маркетингово проучване, включващи разходи за тестване реакцията на пазара по отношение на продукта, опаковка, наименование и др.

3) Разходи за развитие на производството - инвестиции в ново оборудване, нов завод или складови помещения. Това е етапа, когато особено активно местните власти трябва да подкрепят и стимулират всеки иноватор.

Всеки иноватор очаква бъдещи доходи – FV (future value) от своето откритие за време, определено от живота на откритието – n-брой години. Следователно цената на всяка иновация – PV (present value) е сума от очакваните бъдещи доходи от продажбата и използването на откритието за този период, дисконтирани с лихвеният процент:

$$PV = \sum FV / (1 + i)^n.$$

Печалбата за иноватора ще се определи като разлика между така определената цена на иновацията и общите разходи по разработка и внедряване на иновацията, и трябва да е по-голяма от разходите по самата иновация (sunk cost). Размерът на печалбата, която ще получи иноватора в много голяма степен е фактор за следващи иновации.

Решението за покупка и приложение на една иновация се влияе и от оценката на фирмения риск. Той се определя на базата на оптимистична и песимистична прогноза, която прави фирмата за развитието на търсенето в отрасъла и за развитието на технологиите. Ако се очаква нарастване на търсенето и стабилност в развитието на технологиите, това създава оптимистични очаквания във фирмите за възможността да използват дълго време новото си оборудване и да получат добра възвращаемост. Очакванията за намаляване на търсенето, влошаване на общите икономически условия (т.н. бизнес климат), бързи технологични промени, които ще направят инвестицията губеща, определя песимистичните прогнози за фирмите и отказ от инвестиране. Инвестиционният процес на фирмите може да бъде ускорен от местните власти чрез ясно изработена система от стимули, преференции за откриване на нови работни места, внедряване на нови ефективни, "чисти" технологии, данъчни облекчения и др.

Жизненият цикъл на иновацията - възникване, развитие, внедряване и отмиране, съответства и на динамиката и развитието на пазарите, а значи и на градовете. Това обективно налага необходимостта, всеки иноватор да бъде стимулиран на местно ниво чрез облекчени условия по отпускане на банкови кредити, улеснена процедура за защита на интелектуалната собственост и др., с цел създаване на стимули и минимизиране на риска.

Иновациите, реализирани в една икономика имат силен **микро- и макроефект**:

Ако една фирма прави иновация, която води до намаляване на производствените и разходи, то тя следователно може да намали цената, по която продава и да увеличи обема предлагана продукция. Това ще доведе до увеличаване на продажбите и печалбата и и в крайна сметка до увеличаване на нейния пазарен дял и намаляване пазарния дял на другите конкурентни фирми. Иновационните решения на фирмата са автономни, независими в дълъг период. В кратък период обаче, те са обусловени от оптимизацията на производството, производствената функция и от търсенето на ресурси. Следователно иновацията, осъществена в една фирма, създаваща даден продукт ще рефлектира и върху дейността на фирмите, които ѝ доставят ресурси. Иновацията в първата фирма поражда иновации във фирмите-доставчици на ресурси. Те също ще трябва да реализират разходи за изследвания и развитие, свързани с човешкия капитал и оборудването, с една дума разходи за технологични знания. Възможна е и разбира се и обратната връзка. Иновацията в капитал да стимулира нови иновации в производството на фирми, използващи този капитал. Промяната в обема на продажби и пазарния дял на фирмата, реализираща иновации, в много голяма степен е зависима и следствие от иновациите в технологичните знания и осигуряването и с тях, но има и обратно влияние върху тях. Ако продукцията на фирмата е с ниска еластичност към технологичните знания това означава, че намалената цена на крайния продукт и увеличените продажби, в резултат от иновацията ще имат слабо влияние върху търсенето и покупката на технологични знания. Ако има висока еластичност на продукцията към търсенето на технологичните знания, това означава силно влияние на намалената цена на крайния продукт, увеличените продажби върху търсенето и покупката на технологични знания. В този случай поради по-големият обем на производство, може да се очаква повишаване на търсенето на технологични знания и респективно и покачване на цената им. Това може да доведе до стимули за иновации в технологични знания. Промяната на пазара на един продукт, изразена в намаляване на цената и увеличаване на производството, като резултат от иновацията, осъществена само в една фирма ще доведе до промяна и в други отрасли, създаващи продукти-заместители или допълващи продукти. Тази единична иновация ще окаже влияние и върху дейността на доставчиците на суровини и материали, както по линията на завишени изисквания за качество, така и по линията на увеличени обеми на поръчките. Следователно, ще имаме като краен ефект стимулиране на дейността и иновационния процес в редица фирми в една икономика, породени от една единствена иновация в една фирма. Намалените продажби на другите фирми конкуренти в дадения отрасъл, като негативен ефект може да се компенсира от увеличеното като цяло търсене в отрасъла. Този позитивен ефект може да доведе и до обратното – увеличение на продажбите им. На края може да отбележим, че дадена иновация може да доведе до промяна в относителните дялове на различните отрасли в икономиката като цяло – едни ще увеличат дела си, други ще го намалят, но като цяло икономиката ще се динамизира. Икономическият растеж осигурен от една иновация в една фирма ще осигури нарастване на съвкупното търсене в страната – увеличаване на разходите

за потребление на домакинствата, инвестициите на фирмите, които са два основни компонента на БВП на всяка страна и най-важното - ще доведе до подобряване стандарта на живот на хората в нея.

2.4. Пазар на земя

Пазарът на земя е най-динамично развиващ се пазар във всеки разрастващ се град, под влияние на посочените по-горе фактори. Земята е основен фактор за производство и при това силно ограничен, оскъден. Най-съществената особеност на земята като производствен фактор е нейното фиксирано предлагане, поради ограничеността на нейната площ в рамките на една икономика. Това означава, че предлагането на земя е свършено нееластично, ако няма други алтернативи за използването и. Причина за това е икономическата ѝ характеристика - тя е нечия собственост и участва в пазарните отношения само при еквивалентна размяна. В пространствен аспект земята е немобилна - отделни площи не могат да се преместват от едно на друго място. За сметка на това в икономическия смисъл на думата земята е мобилна – може бързо под влияние на динамиката на цената да се трансформира и използва от една в друга алтернатива, най-често от селскостопанска дейност в строителна такава.

Като икономически ресурс земята има цена, определена от търсенето и предлагането ѝ. Фиксираното предлагане на земя показва преди всичко, невъзможността да се увеличи нейното количество при увеличение на цената, но това не изключва нейното количествено и качествено изменение. Търсенето на земя като производствен фактор е производно, извлечено търсене от търсенето на създаваните крайни стоки и услуги с нея. Но при условие, че предлагането е фиксирано, то цената ѝ ще се определи изцяло от търсенето и няма цена, която да може да увеличи предлаганите количества от нея. Увеличеното търсене на земя ще доведе до увеличаване на нейната цена, а това увеличено търсене се дължи на увеличеното търсене на стоките, който се създават със земята. Увеличеното търсене на земя за строителство ще увеличи нейната цена, а не високата цена на земята определя високите цени на строителството в разрастващите се градове.

Цената на земята, формирана под влияние на търсенето и предлагането в градовете е израз на концепцията за чистата икономическа рента - цена на производствен фактор със свършено нееластично предлагане, при липса на алтернативи за използване на фактора. Рентата от земята е частен случай на чистата икономическа рента, плащана за правото на ползване на земя и е свързана със собствеността върху нея. При тези условия, цената на земята в градските райони включва:

1) Наемна цена (офертна цена за покупка на земята - bid rent), определена от наемните отношения между собственика и арендатора. Тази цена включва така наречената монополна рента, която арендатора плаща на собственика на земята срещу правото да ползва тази земя, както и диференциална рента от първи род, определена от разположението на земята. Диференциалната рента е допълнителен доход за собствениците на земи с добро месторазположение. Съществува и т.н. диференциална рента от втори род, определена от допълнителни характеристики на

земята, резултат от допълнително вложение на капиталови средства в земята (изградена инфраструктура и др.).

2) Покупна цена на земята. Цената на земята (**Р**земя) се определя от търсенето и предлагането и, но се отчитат и всички възможни бъдещи рентни доходи. Пазарната цена на земята е капитализирана рента (**R**) за неопределено бъдещо време, за разлика пр. от капитала, който има срок на ползване. Оценката на цената на земята е през призмата на лихвения процент (**i**) като друга алтернатива за използването на парите и връзката между тях е обратна- при висок лихвен процент, цената на земята пада и обратното. Следователно, цената на земята може да се определи по следната формула:

$$P_{\text{земя}} = [R/i] \cdot 100$$

В градовете земята може да се използва за различни цели - жилищно, нежилищно и гражданско (инфраструктурно) строителство, за почивка, туризъм и др. Пазарът е този механизъм, който разпределя и преразпределя земята между различните икономически алтернатива за нейното използване. От какво зависи това разпределение на земята и как това ще повлияе върху цената ѝ и рентата от нея?

Да приемем, че даден терен земя в голям град има две алтернативи за използване - жилищно и нежилищно строителство (бизнес сграда). Количеството предлагана земя е фиксирано и цената ще се определи от търсенето на земя за тези две алтернативи. Тъй като търсенето на земя е различно за жилищно и нежилищно строителство, то равновесната цена на земята ще се определи от търсенето за тези две алтернативи за момента и това ще определи разпределението на земята между тях. Ако цената на жилищно строителство е по-висока, то това ще увеличи покупките на земя за жилищно строителство, което ще повиши предлагането на жилища и цената им ще започне да намалява. На пазара на нежилищно строителство, свитото предлагане ще повиши цената и това ще увеличи търсенето на земя за строителство на бизнес сгради. По-високата цена на земята за нежилищно строителство, функция от нарастващото търсене на продукта, който може да се създаде с нея ще възстанови нарушеното равновесие на този пазар. Следователно, търсенето на земя за строителство в големите градове е функция от търсенето на обекти на жилищното, нежилищното (а също така и инфраструктурното строителство) и има като краен ефект постоянно нарастване на нейната цена. Нарастването на цената на земята, особено в централните части на градовете е следствие основно от търсенето на земя за нежилищно строителство. Концентрирането на фирми, които предлагат финансови, консултантски, рекламни, маркетингови и други услуги, а също така и публични услуги, кумулативно увеличава търсенето на офиси от други фирми в близост до тях, с цел намаляване на транзакционните им разходи и реализиране на конкурентни предимства от допълнителните ползи от разположението им. За домакинствата обаче това нарастване на цената на земята има обратен ефект. Високата цена на земята в централните части на града носи допълнителни ползи за тях от разположението на жилищата, свързано с бърз, лесен достъп до работа, услуги, търговски обекти, по-качествено образование, но в същото време това е съпътствано с нарастваща престъпност, шум, задръствания в трафика, по-високи транспортни разходи и нарастващи данъци. Крайният ефект е намаляващо търсене на жилищно строителство в централните райони и нарастване на търсенето на жилища в други

по-отдалечени райони на града, което води до разрастване на града. Следователно цената на земята (покупна и наемна) има различен ефект върху поведението и решенията за разположение, локализация на домакинства и фирми.

Оскъдността на земята като основен ресурс в градовете налага нейното ефективно използване. Основният критерий за определяне на степента на използване на земята е брой население на един кв.км. Ако този показател е с по-високи стойности това означава и високо ниво на разрастване на града. Този критерий стои в основата на разрастването и зонирването във всеки голям град. **Причините за разрастването на града могат да се обобщят така: бягство от райони с високо ниво на задръствания, престъпност, шум, замърсявания, по-голяма неприкосновеност на личния живот.** Фактор за разрастването на градовете може да бъде и **политиката на банките по отпускане на ипотечни кредити при по-изгодни условия, вкусовете и предпочитанията на хората, нарастващите им доходи, по-ниската цена на земята, по-ниските данъци върху имотите, улеснената комуникация и добре изградената инфраструктура в другите райони на града.**

Има **различни фактори**, които влияят върху избора на хората къде да живеят, като например: **близост до работа, цена на жилище, близост до природата, спокойствие, тишина.** Фактор при този избор са също така характеристиките на съседите и хората, с които ще им се налага да комуникират при близко съжителство. По принцип **във всички големи градове по света (вкл. и у нас) се наблюдава високо ниво на етническа (расова) и икономическа сегрегация.** За да се определи степента на сегрегация се използва обикновено коефициент, който показва относителния дял на определена етническа група в общото население в даден район, квартал.

Икономическата сегрегация лесно може да се определи **чрез динамиката на доходите в дадения квартал и относителния дял на живущите с ниски, средни и високи доходи**, според приетите критерии във всяка страна. Сегрегацията по етнически или икономически причини на практика е следствие от икономическите характеристики на домакинствата. Тези с по-високо образование, получават по-високи доходи, което им позволява да закупят по-скъпо жилище в близост до работното място, да се намират в близост до обществени услуги, което повишава качеството им на живот, до училища, предлагащи качествена образователна услуга, където да учат децата им. Това гарантира и на тях в бъдеще по-високи доходи, достъп до качествени услуги и т.н. Достъпът до работно място е също важен фактор в това отношение. Исторически погледнато, редица работни места се заемат само от етнически малцинства и те не са в състояние да се наемат другаде, което на практика означава дискриминация на работното място. На другия полюс е пълният монопол при заемането на работни места от етноси с мнозинство и с желаните предлагани характеристики от работодатели. Всичко това влияе и върху начина, по който се обособяват кварталите с техните специфични характеристики - образование, доходи, социален статус и др. Наред с това хората със сходни характеристики, имат сходни предпочитания и избират да живеят в близост, което вече ги обособява в отделните квартали на града, с техните специфики. Хората с по-ниско образование, обикновено от даден по-малък етнос имат по-ниски доходи, притежават по-евтини жилища, разположени далеч от

удобна инфраструктура и качествени обществени услуги. Това обрича и техните деца на по-ниско образование, доходи и обособяването на градски гета, като кумулативен процес израз на сегрегацията по икономически и други причини.

2.4.1. Пазар на жилища и жилищно строителство в градовете

Един от най-важните аспекти на всеки град е характеристиката на местата за живеене, изградения жилищен фонд. Търсенето на жилищни сгради се формира от домакинствата, които са достатъчно на брой във всяка страна и на пръв поглед могат да се отнесат към свършеноконкурентния пазар на купувачите. Не бива да забравяме обаче, че днес потребителите имат все по-ясно изразени вкусове и предпочитания към желания продукт. Покупката на жилище е една дългосрочна инвестиция, което означава, че купувачите търсят качество, удобства, енергийна ефективност, изградена инфраструктура. За да направят своя рационален избор, те търсят, събират, анализират информация от свои познати, приятели, специализирани издания, реклама и основно от изразени мнения от покупка на жилища в Internet. Затова Internet маркетинга и Internet рекламата са основни дейности за повечето строителни фирми, специализирани в жилищното строителство, тъй като те предлагат продукт, който е информационно богат и всичките му характеристики се виждат и оценяват най-добре в "3D" пространството. Новите реалности на този пазар показват, че потребителите стават все по-взискателни, информирани и следователно търсенето на жилищно строителство все повече може да се определи като монополистичен пазар.

Големият брой, основно малки строителни фирми, които предлагат на пазара на жилищно строителство в условията на силна конкуренция и особено при силен спад в дейността си, са склонни да спечелят купувача като правят постоянни отстъпки от цената. Това говори за наличието на известна пазарна сила на купувачите, които могат да се пазарят и да налагат по-изгодни за тях условия при сключване на сделката. Тази пазарна сила на купувачите е резултат от следните няколко фактора:

1) Големият брой, малки строителни фирми, които предлагат на този пазар и се конкурират за спечелване на купувача основно чрез ценови отстъпки.

2) Не много добре изразена диференциация на продукта, който предлагат строителните фирми в очите на потребителите, поради което те са склонни и могат лесно да превключват и да сменят една фирма с друга, докато намерят оферта, която най-добре съчетава качество и цена.

3) Високите разходи за покупка на жилище и високият им относителен дял от доходите на всяко домакинство водят до естественото желание на купувача да намали тези разходи.

4) Наличието на вторичен пазар на жилища. Това са старите жилища, с добре изградена инфраструктура, които също са обект на покупко-продажба.

Тези причини са основният фактор, който кара всеки потребител на този пазар да бъде предпазлив, да се информира предварително за фирмата, която строи и предлага жилища, за нейната история, реализираните от нея обекти и да изразява много по-силно своите предпочитания и налага своите изисквания за качество, сръчност, коректност в изпълнението на подписаните договори.

Жилището на пръв поглед е като всяка друга стока/услуга, чиято цена се определя от търсенето и предлагането. Въпреки това тази стока/услуга се различава по редица характеристики като неподвижност, свързаност със земята и изградената инфраструктура, дълъг период на използване, нарастващи разходи за поддръжка, високи относителни разходи от бюджета на домакинствата за покупка, най-често финансирани с ипотечни заеми с дълъг период на изплащане, уникалност на всяко жилище, като израз на специфичните вкусове и предпочитания на всяко отделно домакинство по най-важната характеристика - местоположение. Стойността на всяко жилище нараства при подобряване на инфраструктурата, близостта до паркове, училища, университети, спокойствие, което с една дума се определя като хубав район (квартал). Промяната на жилището означава смяна на това жилище с друго, на друго място. Тази промяна означава високи разходи за превключване, високи разходи по осъществяване на самото намерение, преместване, високи разходи за адаптиране на новото място. Обикновено основния фактор, който влияе върху решението за смяна на жилището е нарастването на доходите и желанието за покупка на по-голямо, удобно разположено в по-добър квартал. Това подсказва, че разходите по преместването, смяна на жилището често изпреварват нарастването на доходите, което на практика обезсмисля такова решение и често домакинствата остават в едно жилище през целия си живот.

Всяко жилище е дълготраен актив, собственост на домакинството. Притежаването на собственост включва няколко права: право да притежават, правото за преобразуване или промяна, правото да завещава, правото да прехвърли собствеността и правото на изключване. С течение на годините, всяко жилище се обезценява и намалява своето качество и цена. Това често е фактор, който кара домакинствата да търсят начин за продажба, замяна на старото жилище с ново и по-функционално жилище. В старото жилище се настанява домакинство с по-ниски доходи, които му позволяват да закупи по-евтиния имот. С течение на времето той продължава да се обезценява и се прехвърля на домакинства с още по-ниски доходи. Старите и с намаляваща цена жилища, обикновено се намират в централните части на градовете, които все повече започват да се определят като гета. Новите, удобни, комфортни жилища се разполагат в по-отдалечените части на града или в приградските райони. Този процес по продажба и замяна на едно с друго жилище е дълъг процес, който води до разрастване на градовете и е известен като *процес на филтриране* в рамките на пазара на жилища. Това обикновено означава, че в централните части на градове често остават да живеят по-стари и по-бедни слоеве от населението, тъй като те пътуват по-малко, а в крайградските райони се концентрират по-богати и по-млади слоеве от населението, които притежават по-големи, удобни, нови жилища, собствен автомобил, което означава бързо придвижване до работа.

Високата амортизация на старите жилища, въпреки ниската им цена често води до липса на купувачи, дори от тези с ниски доходи. Това може да принуди собственика да изостави жилището (разходите по поддръжката са по-високи от цената и данъците върху имота) и да спре да плаща дължимия данък върху него, което намалява местните приходи. На практика въпреки високата цена на земята, която притежава един собственик, разходите по разрушаването на сградата могат да се окажат още по-високи, което в крайна сметка означава изоставане и отказ от

имота. Изоставените имоти крият потенциална опасност от срутване, привличат наркомани, бездомни, увеличават престъпността и намаляват цената и на съседните жилища. Следователно, ако цената на разрушаване е по-голяма от стойността на земята, очевидният избор е отказ от имота. Така се създава порочния кръг - един изоставен имот намалява търсенето в дадения район и намалява цената и на съседните имоти. Това е основен проблем в централните части на градовете, където има по-големи, стари жилища, които не се поддържат и изоставянето се разпространява.

На жилищния пазар в разрастващите се градове, общините се ангажират с предоставянето на общински жилища за тези, които се нуждаят от финансова помощ и са с много ниски доходи (многодетни семейства, самотни майки, безработни и др.). Тази жилищна политика се управлява от местните власти, които определят и съответния наем, който не може да бъде повече от една трета от месечния доход на домакинството. Новото строителство на общински жилища често може да бъде по-скъпо от съществуващите по-стари жилища, отдавани под наем и поради ограничените финансови ресурси на общините то е с много ограничен капацитет. Общинските жилища по принцип концентрират бедни домакинства, слаба заинтересованост от поддръжка на имота, увеличават престъпността и имат неблагоприятни последици и странични ефекти и в околните райони. Така негативните ефекти - престъпност, дискомфорт на живеене, лоши битови условия и подържане се разпространява от една в друга територия, което води до намаляване на търсенето и цените на жилищата и там.

2.4.2. Политика по зонирание на градовете

По принцип политиката на зонирание е *дискриминационна политика*, която основно ограничава правата на собственост на хората. Тя позволява на местните власти да контролират това, което се строи, къде и какво се строи. Най-често срещаните видове зонирание са с цел определяне на райони за жилищно, нежилищно, промишлено строителство. Целта е защита на домакинствата от замърсявания, шум, превоз на индустриални продукти, облекчаване на трафика в центъра, осигуряване на места за паркиране, като функция от цената за паркомясто и др.

Друга причина за политиката на зонирание е постигането на определени *фискални цели*. Определянето на зоните предполага еднаква или приблизително еднаква пазарна стойност на всички жилища и имоти в дадената зона. Това определя и съответно дължимия данък, диференциран според пазарната оценка, който трябва да генерира желаните приходи в местния бюджет. Равнището на данъците в голяма степен определя характеристиките на домакинствата, които ще живеят в дадения район - живеят само тези, които могат да си позволят плащането на данъците.

Политиката по зонирание определя границите на развитие и растеж на града. Развитие, което излиза извън тези определени граници, се определя като скокообразното развитие и е свързано с липса на изградена инфраструктура, канализация и водоснабдяване, електрическо захранване и др. Тези проблеми налагат местните власти да преразгледат и актуализират приетите граници за

растеж на града и достигане до ново споразумение с гражданите за неговото бъдещо развитие. По принцип политиката по зонироване в градовете засяга интересите на хората и ограничава свободата им като собственици на дадени имоти. В същото време тя налага правила, които следва да се спазват от всички живущи и така на практика може да ограничи бездействията им, които водят до намаление на цената на имотите в целия район.

2.5. Пазар на публични блага

Този пазар включва създаването и предлагането на публични (обществени) блага, които по дефиниция трябва да са достъпни до всички, независимо от тяхната платежоспособност. Местните власти осигуряват предоставянето на следните публични блага на своите жители:

- 1) Полицейска защита и сигурност.
- 2) Образование. Изграждане и подържане на училища и детски градини.
- 3) Здравни услуги в общинските поликлиники и болници.
- 4) Социално подпомагане на хора с ниски доходи и хора в неравностойно положение.
- 5) Благоустрояване на града, изграждане и подържане на ВиК - мрежа, пречиствателни станции, контрол върху вода, въздух и почви.
- 6) Изграждане и поддръжка на местната инфраструктура.
- 7) Опростяване и улесняване на системата от правила, лицензии, разрешителни за започване на всяка икономическа дейност. Облекчаване на административните процедури и повишаване на качеството на обслужване на гражданите.
- 8) Ефективно мобилизиране на финансови ресурси и ефективно разпределение в различни общински дейности с цел намаляване различията в качеството на живот в отделните райони на града.

Всяка програма, план, проект за развитие, който приемат местните власти, трябва да отговори на следните два основни въпроса:

- 1) Прилагайки съответния проект, дали се осигурява максимизация на чистата печалба/изгода за обществото?
- 2) Как да се определят необходимите публични разходи?

Чистата печалба – NPV (net present value) за обществото се определя като сума от разликата между печалбата B (project benefits at time -n), която дава всеки държавен/общински проект в дадена област в определеното време за реализация – n , и разходите по този проект – C (project costs at time- n) за същото време, дисконтирана със съответна норма на дисконт - r , което може да запишем по следния начин:

$$NPV = \sum_{i=0}^n (B_n - C_n)/(1+r)^n, \text{ където}$$

NPV- чиста печалба за обществото

B - печалба, получена от реализирания проект

C - разходи по този проект

n - времето за реализация на проекта

r - норма на дисконт(дисконтиращ фактор)

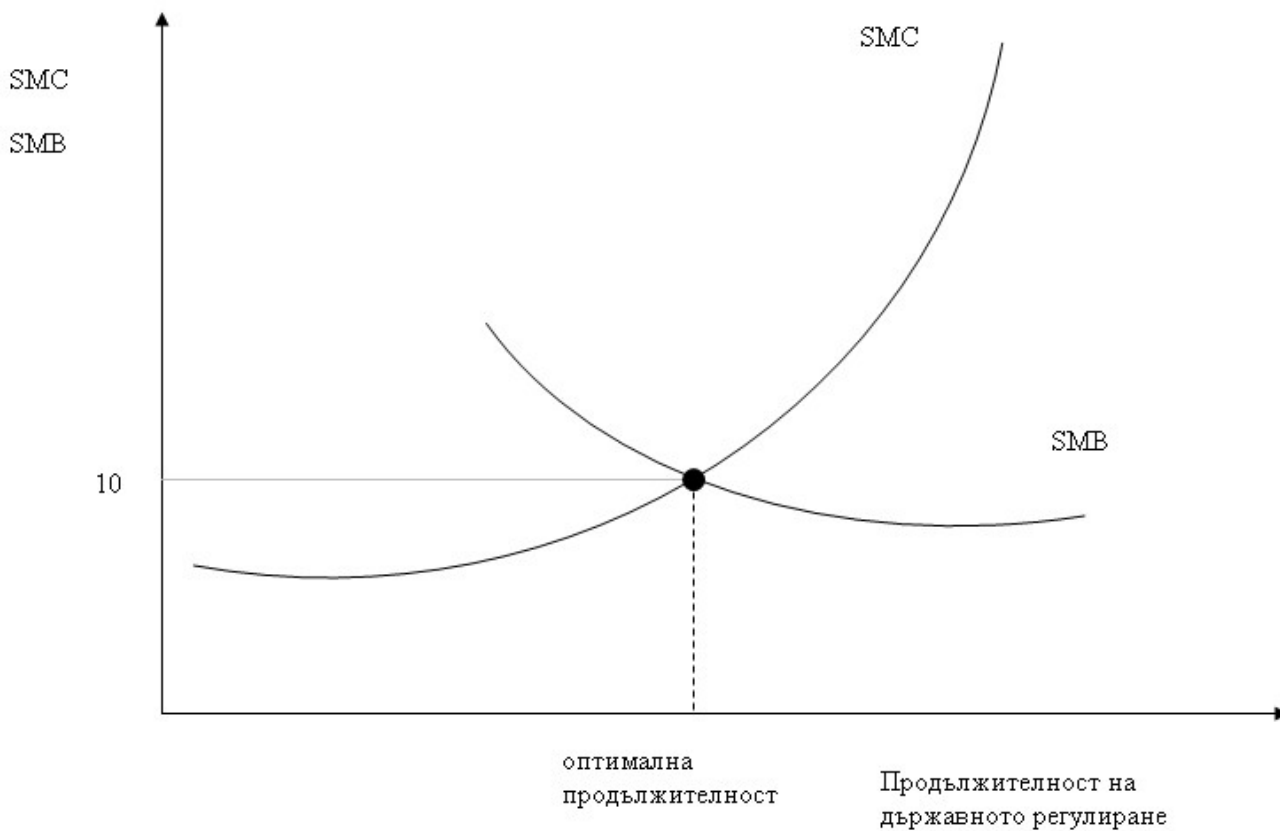
Печалбата, която се получава от всеки социален проект, трябва да отчита това, което са получили потребителите като намаление на цените на ползваните продукти, повишена безопасност, здравословност или намаляване на замърсяванията на околната среда. Разходите включват, всички направени директни разходи от съответните местни власти с цел реализация на приетия проект и контрол върху реализацията му, вкл. и контрол и регулиране на дейността на фирмите. Към тях трябва да се добавят и разходите, които правят фирмите, за да изпълнят поставените изисквания, които се изчисляват на 20 пъти по-високи от административните разходи на регулиращите органи. Това поставя и сложния проблем кои разходи са по-рационални - за внедряване на нови технологии или за подобряване на общественото благосъстояние, което не винаги означава права връзка.

Дисконтирането за определения период от време на действие на проекта, може да направи повече държавни и социални програми печеливши и да ги превърне в желани за реализация. Въпросът отново е: какъв дисконтиращ фактор да се използва – по-висок или по-нисък и как да се отчетат бъдещите разходи, които ще са склонни да правят бъдещите поколения. Към това може да добавим и рискът, които съпътства всички тези социални проекти, поради неясната бъдеща ефективност от тях.

На практика е изключително трудно да се определят необходимите разходи и социалната печалба от различните проекти и да се определи кое е най- доброто за обществото. Причините може да са свързани с:

- 1) Недостига на бюджетни средства за финансиране на проектите.
- 2) Разлика в интересите на обществото като цяло и интересите на отделни групи, избиратели.
- 3) Връзката между регулиращите органи и фирмите, чиято дейност трябва да се контролира и регулира.
- 4) Неспособността на държавата да решава проблемите комплексно и да вземе най-правилното решение.

Ефективно регулиране на местно ниво означава реализирането на печалба по-висока от нула. Границата на това регулиране ще се определи от времето, когато реализираната печалба стане равна на нула. Това на практика означава, че оптималната продължителност на всеки проект ще се определи от точката, в която социалните пределни разходи се изравнят със социалната пределна печалба. При увеличаване на продължителността на проекта социалните пределни разходи – SMC нарастват и те имат класическата “U”-образна форма. В същото време социалната пределна печалба - SMB, намалява с времето при реализацията на дадения проект. Изравняването на социалните пределни разходи и социалната пределна печалба определят границата на ефективност на това регулиране. Тази граница показва, невъзможността на регулиращия орган да увеличи печалбата и бъдещите приходи от проекта и да продължи да прави този проект социално ефективен и печеливш (фиг.10).



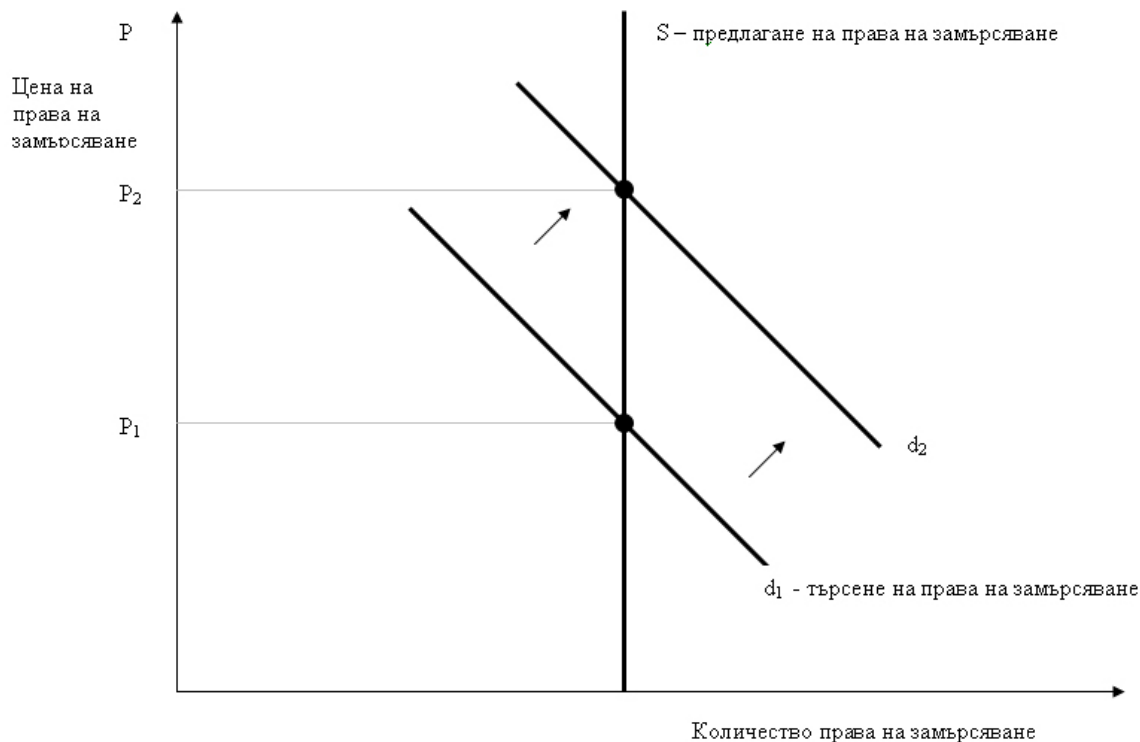
Фиг.10. Граница (продължителност) на ефективното държавно регулиране

Основната цел на социалното регулиране на централно и местно ниво е подобряване качеството на живота, намаляване до минимум риска от инциденти,

намаляване замърсяването на околната среда, подобряване здравния статус на хората и безопасността им. Реализирането на социалното регулиране е основно чрез законодателни действия и рестриктивни действия към фирмите, които не спазват поставените изисквания. В съвременните градове основен проблем пред местните власти е защитата на околната среда. Регулативните действия в тази насока се свеждат до строг контрол и постоянен мониторинг върху въздух, вода, токсични химикали, изкуствени материали и др. Държавата и местните власти определят законово стандарти и изисквания за степента на замърсявания.

Фирмите, които не спазват изискванията за обема на вредните емисии, които може да бъдат изхвърляни във въздуха, заплащат съответни глоби. Според регулиращите тази цена ще кара фирмите да намаляват замърсяванията и да внедряват нови, екологични технологии. Тази политика обаче осигурява необходимия ефект, ако няма промени в технологии, информацията и инфлацията през дадения период. Това увеличава трансфера в обществено благосъстояние. Ако обаче е налице промяна в технологии, информация и др. фактори, то ще се промени равновесието, поради промяната в разходи и новите качествени изисквания, което ще води обратно - до намаляване на общественото благосъстояние.

Една често прилагана мярка от държавата за защита на околната среда са икономическите средства – данъци или субсидии. Данъците трябва да са равни на допълнителните разходи на фирмите, свързани с увеличаване на производството, което замърсява околната среда. Субсидиите обратно - покриват увеличените пределни разходи на фирмите за опазване на околната среда. Най-големият успех в тази област е създаването от началото на 90-те год. на ХХ в. пазар на права на замърсявания в световен и национален мащаб, чието действие е все още непълно и противоречиво (фиг.11).



Фиг.11. Пазар на права на замърсяване

Местното регулиране със социална насоченост променя производството, подобрява условията на живот и работа, поради което повечето икономисти приемат, че изгодите от него са повече от разходите. С цел повишаване на ефективността от разрастването на градовете и реализирането на агломерационните икономии, местните власти реализират програми, като следва да прилагат следната последователност при тяхното бъдещо планиране:

1) Идентифициране на областите, които са податливи на отрицателни външни фактори, и които трябва да бъдат запазени: езера, водни басейни, гори, скали и др.

2) Разглеждане на съществуващите пътни и железопътни мрежи и изготвяне на план за развитие на инфраструктурата, като се вземат предвид съществуващите мрежи и бъдещите прогнози за развитие с цел оптимизиране потенциала на агломерацията.

3) Отчитане динамиката на трудовия пазар и разпределението на заетостта в различните райони и на тази основа определяне на трафика във възлови пунктове. Този анализ трябва да бъде оценен през призмата на възможностите на потенциалния трафик и степента на достъпност.

4) Оценка на търсенето на жилища и факторите, които влияят върху него, като се вземат предвид достъпността до местата на работа, образование, отдих и т.н., и на тази основа определяне на критериите за зонироване с цел намаляване на пътуванията.

5) Реформи на данъка върху недвижимото имущество с цел повишаване ефективността на разпределение и използване на най-оскъдния ресурс земята.

II. Икономически анализ и икономическа фрагментация на София и Столична Община (СО)

1. Място на икономиката на София и СО в националната икономика

В съответствие със законово-нормативната уредба, която е свързана с регионалното развитие и планиране, гр.София е определен за център на Югозападния район за планиране, в който са включени пет области (област гр.София, Софийска, Пернишка, Кюстендилска и Благоевградска) с обща територия 20 306, 4 кв.км (18,3% от територията на страната). Общата територия на Столичната агломерация е 6 299,3 кв.км (5,3% от територията на страната и 31% от територията на югозападния район). На нея са разположени 270 населени места, в това число 14 града, с население на д 1,5 млн. По същество столичната агломерация е ядрото на югозападния район за планиране, което трябва да се обвърже ефективно с останалите части на района.

Столична община, в съответствие със Закона за административно-териториално деление на Република България, съвпада в границите на определената ѝ територия с Област София. В този смисъл Общинския план за развитие на Столична община синхронизира с Областната стратегия за регионално развитие до 2015 г. Тяхната реализация е отговорност и задължение както на Областната администрация, така и на Столичния общински съвет. В регионалното пространство, Столична община (респективно гр.София) е формирала зона на активно влияние, в която според проучванията на Общия устройствен план на гр.София и Столична община влизат осем общини (Костинброд, Божурище, Своге, Сливница, Драгоман, Годеч, Елин Пелин и Горна Малина), които са тясно свързани както икономически, така и пространствено с Столична община (респективно гр.София, като център на това пространство). В Закона за одобряване на ОУП на гр.София и Столична община се приема, че гр.София е формирал около себе си селищна агломерация, в която освен цитираните осем общини се включват и общините Перник, Самоков и Ихтиман.

По данни на НСИ, към 01.02.2011 г. населението на Столична община е 1291591 човека, което е 17,5% от населението на страната. През 2001 год. този дял е 14,8%. В този период населението на гр. София нараства с със 110 989 души. В съответствие с тези параметри и номенклатурата на ЕС, както гр.София и Столична община, така и югозападния район за планиране попадат в групата на европейските райони NUTS II. Този голям териториален и демографски потенциал извежда района и като водещ в социалното и икономическо развитие на страната. Двигателят на това развитие е Столична община, но тя трябва да бъде насочена и към преодоляване на вътрешно регионалните различия, чрез преразпределяне на икономически функции и използване на богатите възможности на района за трансгранично сътрудничество с Гърция, Македония, Сърбия и Черна гора.

Центърът на областта – гр.София е обявен за столица на България през 1879 г. През целия период на съществуване като столица, гр.София е бил най-динамично

развиващата се българска територия. Този факт има своето икономическо, политическо и социално обяснение. По силата на самия статут на столица на страната тук се концентрират висши и “авангардни” по отношение на останалата част на страната функции. Столицата е основен административен, икономически, политически, културен, търговски и туристически център на страната. Тук е концентрирана институционална инфраструктура, реализираща управленски функции с международно, национално, местно, градско значение и влияние във всички области на общественно-икономическия живот.

Присъствието на най-големите учебни заведения, научноизследователски институти, финансови услуги, развитие на обслужваща сфера и инфраструктура доразвива управленския и интелектуален потенциал на столицата. Статутът на столица е свързан и със създадените търговски контакти, активизира възможностите за по-лесно възстановяване на някои традиционни пазари и излаз на нови пазарни позиции. Концентрацията на управленски функции, съответно и на информация, е изключително важно условие за динамичното развитие на съответната териториална единица според съвременната теория на градското и регионално развитие. Това налага тази функция да бъде доразвита, като основните решения се търсят не само в едно ново качествено равнище на отделните елементи, формиращи институционалната и управленска инфраструктура на столицата, но и на ново устройствено равнище и качество на отделните елементи.

Поради средищното си положение и функции на международен транспортно-комуникационен център и най-добри изградени връзки за вътрешно регионален обмен в страната Столична община има възможност за формиране на влияние по линия на обмена на стоки и услуги в рамките на цялата страна. По този начин тя въздейства и върху производството на тези стоки и услуги, доколкото голямата част от тях се реализират върху Софийския пазар, характеризиращ се с най-високо търсене в страната поради концентрацията на постоянно и временно живущо население и сравнително по-високите доходи на населението. Независимо от спада на потребителското търсене, в София се реализира 44,5 % от продажбите на дребно в страната.

Влиянието в регионален план на общината по отношение реализацията на редица стоки и услуги формира необходимостта от развитие на нова по характер пространствена система за обслужване, чиито елементи (ядра, центрове и др.) трябва да се разположат в контактната зона на гр.София с околградския район, пространствата по протежение на главните транспортно-комуникационни оси или там, където те пресичат външния транспортен ринг (Околовръстния път). Това ще създаде условия за оживяване на околградския район и подобряване на икономическия, социален и демографски баланс между него и ядрото на общината (гр.София). Големият териториален ресурс за бъдещото развитие на общината е именно околградския район, в който са разположени 3 града (Банкя, Нови Искър и Бухово) и още 34 села. Демографският баланс между ядрото и околградския район е изключително неблагоприятен (93,5% : 6,5%). В други средноевропейски градове съотношението между ядрото и външната му зона е около 70-75%:30-25%. Настоящото състояние на това съотношение в Столична община се дължи на слабо развитата инженерно-техническа инфраструктура, ниско ниво на благоустрояване на населените места и изключително лошо състояние на транспортната

инфраструктура. Дисбаланса в развитието на южната и северната част на общината трябва да бъде преодолян в периода до 2015 г., в противен случай концентрирането на демографска маса и функции в ядрото ще продължи.

Посочените факти показват, че Столична община има водеща роля в регионалното развитие както на национално, така и на регионално равнище. Тази роля трябва да се запази и в периода до 2015 г. при съобразяване със стратегическите цели на Стратегията за регионално развитие на област София за периода 2005 –2015 г.

2. Икономическо развитие на гр.София и СО и формиране на пространствената структура в района

Ускореното икономическо развитие на София и Софийската агломерация започва в началото на 90-год. на ХХ век. От икономическа гл.т. формирането на пространствената структура в региона е резултат от следните фактори:

1) *Развитието на частната инициатива и предприемачество*, което дълго време законово е регламентирано от действието на Указ 56. Голяма част от новосъздаващите се фирми се локализират в София, привлечени от сравнително големия вътрешен пазар (за мащабите на България), от добре изградената административна и транспортна структура, достъпа до банкови, консултантски, юридически услуги и възможността да се реализират локализационни и агломерационни, външни и вътрешни икономии от мащаба на производството им. за кратко време се създава гъста мрежа от новооткрити банки и техни клонове. Със своята кредитна дейност, те стимулират и улесняват развитието на частния бизнес в района. Повече от 90% от тях, вече не съществуват след масовите фалити, резултат основно от отпускането на необезпечени кредити, но кредитната експанзия тогава, даде първият тласък за икономическо развитие. Сравнително ниската склонност към риск, слабите икономически знания, ограничената рационалност в поведението на икономическите субекти не позволиха на много от стартиращите фирми да развият сериозно и ефективно производство, което да се възползва от предлаганите предимства на големия пазар. Независимо от тези проблеми, които съпътстват всеки стартиращ бизнес, неговото развитие е свързано с нарастващо търсене на ресурси и главно работна сила.

Развитието на пазарните процеси в страната привлича и чужди инвеститори. Процесите на приватизация, сравнително опростените процедури у нас за стартиране на бизнес, за реализация на инвестиции на "зелено", необходимостта от развитие на маркетингови, рекламни, финансови, банкови услуги, увеличават потока от чужди инвестиции, като основна част от тях се реализират в София, като резултат от по-добрите бизнес условия, които предлага столицата. Това е много съществен фактор за динамизиране на икономиката на региона, за обогатяване на опита на нашите фирми, увеличаване на възможностите им да излизат на чужди пазари и отново има като краен ефект нарастващо търсене на висококвалифицирана и с високо образование работна сила.

2) *Либерализацията на трудовия пазар* у нас започва в началото на 1992 год. с отмяната на т.н."софийско жителство", което до този момент представлява една висока институционална бариера и ограничава достъпа на работна сила от

страната на трудовия пазар в София. Този чисто административен акт (отпадане на жителството), дава възможност хората да предлагат свободно своята работна сила на всеки пазар, да избират най-високо ценената алтернатива, която предполага най-висока оценка за труда им. Нарастващото търсене на работна сила от ускореното развиващия се частен бизнес привлича много млади, амбициозни, образовани хора в София, на фона на все по-свиващото се производство и алтернативи за работа и развитие в голяма част от страната. Нарастващата мобилността на работната сила, означава нарастващо предлагане на работна сила, което съчетано с нарастващо търсене води в крайна сметка до нарастване на равнището на доходи, които получават заетите в столицата. На практика това означава, че динамиката на търсенето изпреварва динамиката на предлагането или развитието на фирмите и тяхната преимуществена концентрация в града (привлечени от възможността да реализират икономии от мащаба), изпреварва промените на трудовия пазар. Причините за това са и проблеми свързани със смяна на местоживеенето, смяна на училища за децата, смяна на жилището (продажба на старото, покупка на ново), промяна на средата, в която живеят хората, връзки с близки и др., т.е. налице са редица субективни, психологически фактори, които забавят развитието на трудовия пазар.

3) Развиващият се бизнес, нарастващата заетост, нарастващите доходи на хората ***увеличават търсенето на жилища и търсенето на фирмени офиси, търговски, административни, социални, културни услуги.***

В началото на 90-те год. на XX век, на пазара на жилища в София, преобладават покупките на стари жилища от новите жители на града. Новото жилищно строителство е с доста ограничени мащаби. Частната инициатива в този отрасъл се развива по-бавно, поради неговата специфика - необходими значителни инвестиции, които се осигуряват чрез големи по размер кредити, както за фирмите, така и за потребителите, немобилно оборудване, висока ресурсоемкост на производството, което означава и висока крайна цена и основният проблем - свързаност със земята, където се строи, а тя винаги е нечия собственост. Възстановяването на частната собственост върху земята е процес, който при нас протича сравнително бавно, поради реституционни проблеми и претенции. Следователно до края на XX век е налице изоставане на развитието на пазара на жилищно и нежилищно строителство спрямо развитието на продуктивния, капиталовия и трудовия пазар, които са основните фактори за развитие и икономически растеж във всеки голям град.

В края на 90-те год. и началото на XXI век, пазара на жилищно и нежилищно строителство е най-динамично развиващия се пазар. Една от основните причини е финансовата стабилизация на страната, въвеждането на валутния борд, което означава сигурност и привлича големи чужди, частни инвеститори, особено на пазара на нежилищно строителство. Навлизането на голям брой, чужди банки на нашия пазар и нарастващата конкуренция между тях за повече клиенти, дава силен тласък за развитие на ипотечното кредитиране, което увеличава търсенето и развитието на жилищното строителство. Бумът в строителството и по-специално в новото жилищно строителство, трябва да отговори на още по-силно нарастващото търсене на нови жилища и оптимистичните очаквания на домакинствата в този

период, което в крайна сметка води до високите цени на крайния продукт. Тази динамика и връзка на процесите:

Инвестиции на фирмите → Заетост → Доходи → Жилищно строителство, които протичат *неравномерно* във времето и пространството, определят и пространствените обособявания. Следователно, *формирането на пространствената структура и развиващите се пространствените обособявания са функция основно от икономическата активност в София, нарастващата заетост и доходи на хората*. Трудно може да се намери на територията на гр. София, район, квартал, в който има права връзка между доходите на живеещите в него, качеството на градската среда, която обитават и цената на жилището, което обитават (с изключение на появилите се на доста по-късен етап, селища от затворен тип). Това на практика означава, че и хора с високо образование, с по-високи доходи могат да живеят в не особено добре благоустроени, престижни квартали. Тук може да добавим и чисто психологическия факт за редица потребители - жилището не е натоварено с характеристиката да бъде символ на социален статус и престиж, по простата причина, че никой не те вижда къде се прибиращ и къде спиш, за разлика от други стоки като автомобили, часовници, дрехи, при които тази функция е особено силно изразена. Различният темп, с който се развиват различните пазари, стихийното застрояване, определено основно от достъпа на една или друга фирма до атрактивна земя означава, че в масовия случай всеки купува жилище според възможностите си, собствените вкусове и предпочитания и необходимостта от решаване на жилищния проблем в кратки срокове. Тенденцията на лек спад на цените на недвижимите имоти в София и стабилизирането им около някакво приемливо равновесно ниво, може да се окаже силен фактор за бъдещи промени и пространствени обособявания.

4) Концентрацията на капиталови и трудови ресурси, динамиката на всички пазари в София в края на XX и началото на XXI век показват, че *изградената инфраструктура в града не отговаря на нарастващото търсене*. Основна характеристика на града стават трудните придвижвания до работното място, нарастващите задръствания, резултат от силното увеличаване на собствените автомобили, замърсяванията на въздуха, престъпността и др. Всички тези фактори по дефиниция са фактори, които намаляват положителните агломерационни икономии, които се реализират при разрастването на градовете. Това поставя сложният въпрос пред местните власти: *обновяване на транспортната мрежа в града*. Приоритетно се финансират проекти, свързани с реконструкция, разширяване на пътища, булеварди в столицата, които обаче в съответствие с икономическото правило, веднага се запущват от увеличение трафик на автомобили през тях. Това подсказва, че единственото рационално решение е само ускореното финансиране и изграждане на най-ефективната форма на обществен транспорт - метрото, което и дава своя положителен ефект след разширението му.

Наред с това започват *проблемите в социалната инфраструктура* - недостиг на места в детските градини, първи признаци на дефицит на пазара на лекарски практики в града. Столичани искат все по-добри условия на живот-близост до големи търговски центрове, големи хипермаркети, общински, административни услуги, банкови офиси, бързо, електронно обслужване, или

обслужване на едно гише и т.н. Данъчната система, прилагана от общината (доста спорна от икономическа гл.т., защото отчита пазарната оценка на жилищата, направена на базата на зонирание, без ясни критерии, както и такса смет, която не отчита реалното замърсяване от един жител, а се определя върху пазарната оценка на жилището и т.н.), съчетана с ускореното усвояване на пари от Европейски програми, осигурява необходимите средства за развитие на социалната и транспортната инфраструктура в града. Целта на общинската политика е рационалното им използване за развитие на всички части на града, за предоставяне на повече публични услуги за всички граждани независимо от местоживеенето им и така да се намалят процесите на пространствени обособявания и фрагментираност на града, политики и действия, които засега са с противоречив резултат.

5) ***Икономическата активност и развитие на София очертава два района*** - изоставаща в развитието си, *по-бедна северна част и по-развитата, богата южна част на града*, което в голяма степен повтаря развиващите се процеси в страната ни като цяло - изостанала, бедна северна част и развиваща се, по-богата южна част (в противовес на развиващите се процеси в повечето развити страни - богат север и беден юг).

До началото на 90-те год. в северната част е концентрирана значителна част от индустрията на района, което означава и висока степен на замърсяване на околната среда, и където живее и значителна част от работещите в тези предприятия. Поради дълбоките структурни промени в икономиката на страната ни, тези предприятия губят пазари и са обявени в ликвидация, което превръща северната част на града в район с по-високо равнище на безработица, по-ниско средно равнище на образование, по-ниски средни доходи. Тези фактори принуждават живеещите там да търсят друга алтернатива, която обаче често е с по-ниско заплащане, което намалява и възможностите им за подържане на по-добър жизнен стандарт, а също така и за подържане на жилищата в добро състояние. Като резултат е налице западане на тази част на града, ниски цени на жилища, занемарена градска среда, лоша инфраструктура. Разширяването на метрото с втория метродиаметър, оказа благоприятно влияние и води веднага до нарастващо търсене на жилища, разположени в близост до метростанциите и до нарастване на цените.

В същото време, южната част на града, която е с по-добре изградена инфраструктура, близост до университети, по-чиста околна среда, привлича редица фирми от сферата на услугите, високотехнологичните и иновативни производства, а заедно с това и работна сила с по-високо образование, квалификация, които имат и по-високи доходи и имат възможността да избират къде и как да живеят (в близост до работното място, в по-големи, модерни, функционални жилища). Като резултат е налице по-активно ново жилищно строителство, по-високи цени на жилищата, по-динамично развиващо се нежилищно строителство на всичките му пазарни сегменти и като цяло по-качествена градска среда в тази част на града.

Тези икономически и териториални диспропорции в пространствена структура на София са истинско предизвикателство пред местните власти с оглед необходимостта от тяхното намаляване, чрез създаване на стимули, прилагане на

механизми за развитие на всички пазари и осигуряване на икономически растеж във всички райони и в града като цяло.

Отчитайки тази динамика на пазарите, които със своето функциониране определят икономическия растеж във всеки развиващ се град, може да очертаем общото икономическо развитие на София и СО и формиралите се пространствени структури. Позиционирането на Столична община в националния териториално-икономически комплекс се определя на основата на *три показателя – равнище и ръст на brutния вътрешен продукт (БВП), пазар на труда и ниво на заетост на работната сила и капиталов пазар и привлечени чуждестранни инвестиции*. Тези икономически показатели имат пряко отношение към формирането на пространствената структура, стратегическите и специфични цели на регионалното развитие на общината.

През 2003 г. на територията на общината е реализиран БВП в размер на общо 10054 млн. лв., което представлява около 29% от този за страната и достига повече от 39% от БВП на страната през 2009 год. (13,5 млрд. евро). Увеличението на БВП, създаван от СО в този период е повече от 250%. Спадът в производството е с около 2% в годините на световна икономическа криза, което е най-ниското за страната като цяло. Създавания БВП на глава от населението е 92% от средния за ЕС27 по данни за 2009 год. и се очаква през 2011-2012 год. да достигне 100% и дори да надмине някои от средно развитите райони на ЕС. В абсолютна стойност създавания БВП на глава от населението в СО нараства от 8368 лв. през 2003 год. до 21771 лв. през 2009, което е съпътствано и с увеличение на населението с 41 хил.д. През 2009 год. БВП създаван от един зает достига 38 хил. лв., което означава увеличение със 165% и е доказателство за *висока производителност на труда и висока ефективност на производството в региона* (Интегриран план за градско възстановяване и развитие на гр.София, 2012).

Разпределението на brutната добавена стойност и приносът на икономическите сектори в периода 2003-2009 год. за създаването ѝ, показват че е най-висок относителния дял на сферата на услугите 79%, в сравнение със средния за страната - около 60%. В този период намалява дялът на индустрията в създаваната добавена стойност, а дела на селското и горското стопанство е незначителен, с тенденция на намаление (0,2%). Най-динамично развиващ се през периода е отрасъл строителство, което определя и нарастващият му дял в създаваната добавена стойност - около 15-18%.

Икономиката на града е бързо развиваща се, ориентирана към услугите, която се движи предимно от динамичния частен сектор. Поради кризата обаче се отчита свиване на дейността на големите и средни фирми и увеличаване броя на малките фирми, които прекратяват и ликвидират дейността си. Частният сектор генерира 94% от всички услуги и 87% от останалите продажби. Малките и средните предприятия генерират 71% от всички продажби.

Секторите строителство, търговия с недвижими имоти, бизнес услуги, транспорт и телекомуникации имат най-голям дял в растежа за последните години, но в момента бележат спад. Кредитният рейтинг на София е: 'BB+' /positive (S&P 2007) и повишен на 'BB++', в края на 2012 год., което е условие за получаване на кредити при изгодни условия, привличане на нови чуждестранни инвестиции и

фактор за по-ускорено и динамично развитие на града (Интегриран план за градско възстановяване и развитие на гр.София).

Тези сравнителни данни показват, че едно от стратегическите направления на регионалното развитие на Столична община е запазване и повишаване на икономическия растеж. Националната стратегия оценява, че „София е община (област) с висок потенциал за развитие, но е необходимо насочване на нейното развитие с оглед ново високо технологично развитие и качество на обслужващите функции за превръщането и във важен европейски център със субрегионално значение като модерен европейски град във всички измерения на това определение”.

3.Фактори за икономически растеж в София и СО и политики, стимулиращи икономическия растеж

3.1. Състояние и развитие на пазара на труда в София и СО

Другият показател, характеризиращ икономическото равнище на Столична община е *коефициента на икономическа активност* на трудоспособното население, който е и показател за динамиката на пазара на труда (Стратегия по заетостта 2004-2010 г.). Формираната равновесна цена на пазара на труда, под влияние на търсенето и предлагането на труд, определя равнището на доходи на хората, търсенето на продуктовия пазар, стандарта на живот като цяло. Търсенето на труд зависи от общата икономическа активност, търсенето на продуктовия пазар, производителността на труда и т.н. Високата икономическа активност, която е характерна като цяло за столичната агломерация, поради възможността за реализиране на вътрешни, локационни и агломерационни икономии от мащаба от работещите фирми детерминира високи равнища на търсене на трудови ресурси. Предлагането на труд зависи от демографските характеристики на населението, етническата му структура, образователното равнище и др. фактори, които ще анализираме накратко.

Данните на НСИ от последното преброяване показват, че икономически активното население (от 15-64 годишна възраст) в СО е 930723 д. или 72,1% от общото население, което е по-високо от средното за страната – 68,1%, в подтрудолюбна възраст е 13,1%, а в надтрудолюбна намалява и е около – 15%. Това осигурява добра основа за икономическо развитие и динамика. От този икономически потенциал, общият брой на икономически активното население е 665475 д. (71,5%) и неактивното население е 262248 д. (28,5%). Най-висока икономическа активност има сред населението на кварталите Младост (78%, Изгрев - 77%, Възраждане - 75%, Красно село 76% и др., а най-ниска е активността в район Студентски - 42%, Средец- 63%, Красна поляна - 68% и т.н.

Независимо от това, общата тенденция на застаряване на населението е налице и тук. В края на 2009 г. всяко пето лице е в пенсионна възраст. На тази база се очаква през следващите години да продължи изменението във възрастовата структура на населението, както и неговото застаряване. За разлика от останалите области в страната, където се наблюдават съществени различия във възрастовата

структура на селското и градското население, в Столична община различията са незначителни (в границите на 0,1-0,2%).

Ниският относителен дял на населението в подтрудолюбна възраст е индикатор за неблагоприятно бъдещо възпроизводство на населението по естествен път. То ще оказва влияние за намаляване на контингентите от деца в предучилищна и училищна възраст и ще поддържа необходимостта от механично нарастване на населението в трудолюбна възраст. Оценките на възрастовата структура на населението се отчитат при определяне на потенциалите ѝ за осигуряване на необходимия трудов ресурс за бъдещото развитие. Значителния контингент от население в трудолюбна възраст е гаранция за осигуряване на нужния трудов ресурс за социално-икономическия и инфраструктурен комплекс на областта.

Образователната структура на населението е другата важна характеристика за качествата на човешкия ресурс. От тази качествена характеристика на населението до голяма степен се обуславя и образователната и квалификационната характеристика на трудовия потенциал на Столична община. Между степента на образование на населението и квалификацията на работната сила съществува пряка връзка. Високообразованото население по принцип е с висока професионална квалификация, оценявано като работна сила. Официална статистическа информация за образователното равнище на населението се осигурява при преброяванията на населението.

Образователното равнище на Столична община се отличава рязко от това на останалите области на страната. С преброяването от 2001 г. се установява, че 27,3 % от населението на областта е с висше образование, със средно образование -42 % и запазва нивото си. Ако се изключат децата до 7 годишна възраст делът на населението с висше и колежанско образование нараства до 28,9% от цялото население на областта. Намалява абсолютният и относителният дял на населението с основно (14,6%) и по-ниско образование (9,8%) Неграмотните в СО са около 0,3%, и от тях 40 % са от ромското население. Тази етническа група е с най-неблагоприятна образователна структура (само 0,9 % с висше образование), което я прави абсолютно неконкурентна на трудовия пазар и определя ниските доходи на заетите, високата безработица, ниско равнище на потребление, мизерни условия на живот и т.н.

Важни фактори за концентрацията на висок относителен дял на високообразовано население в Столична община са концентрацията на ВУЗ (в областта е най-големият университетски център в страната – гр. София с 20 бр. висши училища – университети и специализирани висши институти). Тук е и най-големият изследователски център за фундаментални и теоретични изследвания – БАН. Наличието на институционални структури от високо ниво (на изпълнителната, законодателната, съдебната власт), културни и др. структури, в които са ангажирани лица в висок образователен ценз също допринасят за високия дял на високообразовано население в областта.

Районите на София отразяват изключителни *контрасти в образователното равнище на населението*. Очертават се 5 района, в които делът на населението с висше образование е средно 40 %, като за Средец е 44%. Втората група с над средното равнище на общината (27,6%) се формира от районите Красно село (30,6 %) и Младост (25,1%). Още 9 района отразяват средното ниво на общината, а 4

района със села от околорадската зона - Панчарево, Нови Искър, Кремиковци и Банкя - само с по няколко процента (от 4-5 до 10 %). С разпределението на населението със средно образование до известна степен се изглаждат районните различия. В новите райони делът на хората със средно образование е сравнително по-висок, което е свързано и с миграцията на изпълнителски кадри в миналото и особено от средата на 60-те до края на 70-те години. Високата образователна структура на населението на Столична община като цяло е предпоставка за добрата образователна структура и на работната сила. По-високото образование има положително влияние и върху квалификационната структура на заетите лица.

Етническата структура на областта се анализира на базата на данните от последното преброяване на населението през 2011 г. При общ брой на постоянно живущите към 2011 г. - 1 291591 д., българите са 96,4% (при 85,7 % за страната) ромската 1,6% и турската 0,6%. Посочените данни показват, че в Столична община в етническо отношение може да бъде определена като най-хомогенна в сравнение с останалите области в страната. По-компактни цигански общности са създадени в границите на гр. София - в квартал "Факултета", в квартал "Христо Ботев", в квартал "Филиповци" и др. От други етнически групи, трябва да се посочи, че над 80 % от евреите и половината от арменците в страната живеят в Столична община и по-конкретно в нейния административен център – столичния град.

Анализът на демографското развитие в София налага следните изводи (Интегриран план за градско възстановяване и развитие на гр.София, 2012):

- Демографската криза засяга и Столична община, но последиците от нея нямат негативния ефект, характерен за останалите области в страната. Икономическата и инвестиционната привлекателност на областта и на гр. София, по-добрите възможности за трудова заетост привличат население от останалите части на страната. Като резултат от това има чувствително увеличение в броя на населението на общината.

- Отрицателният естествен прираст, (който проявява тенденция на намаление) води до нарушаване на възрастовата структура на населението. Очертава се тенденция на застаряване на населението, изразяваща се в увеличаване на относителния дял на населението в горните групи на трудоспособната възраст.

- Очертаната тенденция за стабилизиране и леко нарастване на раждаемостта се свързва с потенциалната заплахата за недостиг на наличната инфраструктура за предучилищно образование.

- Населението на Столична община е високообразовано. По относителен дял на хората с висше и колежанско образование столицата е с водещи позиции в страната. Причините за това са в съчетанието на културни, образователни, управленски, финансово-кредитни и др. обслужващи функции на столичния град.

- Значително по-високата концентрация на високообразовано население в гр. София, съпоставена с възрастовата структура на населението дава основание да се смята, че е налице процес на т.нар. "повъзrastово" изместване на по-високообразованото население към контингентите от по-възрастното население (в трудоспособна и над трудоспособна възраст).

Изследването и оценката на състоянието на пазара на труда включва анализ и оценка на двата му основни компонента - *заетост на населението и*

безработица. Трудовата заетост на населението се разглежда като фактор за икономическия растеж, конкурентоспособността на икономиката и социалната стабилност на областта.

Заетостта на населението се представя чрез абсолютния брой на заетите лица и чрез относителния показател „коефициент на заетост“ (разглеждан като съотношение между броя на заетите и населението на 15 и повече години). Средногодишният брой на заетите лица в общинския икономически комплекс е 625 363 човека (2005 г.), нараства до 691541 д. през 2009 год. и намалява до 662211. От тях около 100 хил. д. се определят като самостоятелно заети, а останалите по трудови взаимоотношения. Над 52 хил. работни места се заемат от население над 64 год., ежедневно пътуващи от зоната на влияние на гр.София и от временно живеещи в общината. Ежедневните трудови пътувания са около 35 000 души, които осигуряват 5,3% от необходимата работна сила в СО. Най-голям е дялът на пътуващите от Своге, Годеч, Елин Пелин и др.(около 14 647), от Пернишката агломерация (около 13 679 д.) и от други общини на Югозападния район - около 6700 д. Учащите лица, които пътуват ежедневно към София са около 3500. Сумирано трудовите и ученическите ежедневни пътувания показват, че около 40 000 д.(3,1% от общото население в София) натоварват транспортните системи в града, което е много по-ниско от това в развитите, големи градове на ЕС. Проучванията в това отношение сочат, че този контингент е в рамките на около 70-80 хил.д., като се включат освен ежедневни трудови и ученически пътувания, временна заетост, командировани от други части на страната, културно-битови и др. посещения.

Динамиката в броя на заетите лица в столичния социално-икономически комплекс за периода дава възможност да се очертае тенденция на *нарастване на броя на заетите лица*. Посочените данни за заетостта на населението в Столична община показват, че деформациите в заетостта на населението в периода на преход започват да се преодоляват.

Секторната структура на заетостта е важен икономически показател за общото развитие на даден регион и неговите перспективи. За Столична община заетостта на населението се характеризира с голямо участие на заетите в отраслите от третичния сектор (сферата на услугите). Като брой и относителен дял заетите в услугите доминират над останалите два сектора. През 2010 год. заетостта се разпределя така: в селско и горско стопанство - 0,6 %, в промишлеността - 22,8 % и в сферата на услугите - 76,6%. Впечатляващо е нарастването на заетостта в търговията. Постепенното нарастване на заетостта в сектор услуги е свързано с поемане на част от освободената работна сила от сектор индустрия. Голяма роля за това играят силно развитите обслужващи функции на гр. София. След 1990 г. силно развитие получават редица обслужващи дейности като: финанси, кредит, застраховки, бизнес услуги, операции с недвижимо имущество, комунални дейности, битови услуги, търговията, транспорта и др. Това е показател, който отразява тенденциите в развитието на всяка съвременна икономика и на големите градове и по който показател София е напълно сравнима с големите, развити градове от ЕС28.

Структурата на заетите по формите на собствеността са отражение на процесите по трансформацията на собствеността на материалните активи. С

приватизацията и реституцията, с нарастване на новите инвестиции от страна на частния капитал, нараства относителният дял на заетите лица в частния сектор. Статистическите данни показват, че заетите в частния сектор в Столична община показват непрекъснато увеличение. Относителният дял на заетите в частния сектор в икономиката и в социалната сфера на общината е нараснал от 3,9% (1990 г.) на 75,3% в 2005 г. Тенденцията за увеличаване на дела на заетите в частния сектор в Столична община съвпада с тази на страната.

Заетостта на населението в Столична община, анализирана и оценявана от гледна точка на равнопоставеността между половете показва, че за изследвания период съотношението между заетите мъже и жени се променя в незначителна степен. Относителният дял на заетите мъже през 2005 г. е 50,8%, а този на жените – 49,2%. За анализирания петгодишен период това съотношение между половете в заетостта на населението се запазва. Променящата се икономика в Столична община като цяло предлага добра реализация на мъжкия труд. Това е свързано и с по-осезаемото развитие на строителния отрасъл, развитието на транспорта и някои от отраслите на преработващата промишленост, които са ориентирани основно към мъжката работна сила.

Възрастовата структура на заетите в Столична община има особености, продиктувани от възрастта на реално работещите. За сравнимост между анализите и оценките на работната сила и на заетите се използват същите възрастови групи - от 15 до 24 години, от 25 до 49 г. и над 50 години. Данните за възрастта на заетите в Столичния социално-икономически комплекс за 2000 г. (за която има статистическа информация) показват, че относителният дял на заетите по посочените възрастови групи е 7,8% във възрастовата група от 15 до 24 години, 72,4% в групата от 25 до 49 години и 19,8% в групата на 50 и повече години. В провежданите политики по развитие на заетостта в страните от ЕС, както и в България все по-голямо внимание се поставя на възможностите за нарастване на заетостта на работната сила на възраст от 55 до 64 години. Развитието на третичния сектор в Столична община е добра възможност за осигуряване на трудови ангажменти на възрастната работна сила.

Образователната структура на заетите сочи, че равнището на заетост е толкова по-високо, колкото по-висока е завършената степен на образование. С най-голям дял в Столичния социално-икономически комплекс са заетите с висша степен на образование – висше и полувисше (колежанско). За 1998 г. тези специалисти представляват 38,31% от общия брой на заетите лица, а в 2005 год. 40,9 % и над 45% през 2010 год. Делът на работната сила с ниско образователно равнище и квалификация в общината е 11,6%. Данните за динамиката на образователната характеристика на заетите в общината, показват, че се очертава тенденция на намаляване на броя и на относителния дял на заетите лица с по-нисък образователен статус. Делът на заетите с висше и колежанско образование се променя в незначителни граници, а този на лицата със средно образование нараства също в малки граници. Посочените данни доказват наличието на високи качествени характеристики на работната сила в Столична община, които следва да бъдат пълноценно използвани за целите на развитието ѝ.

В същото време, анализът на трудовия пазар в гр. София показва и редица диспропорции между търсенето и предлагането на труд. Те са резултат от

разминаване в качествените характеристики, предлагани от работниците и качествените характеристики, търсени от работодателите. Тези диспропорции на пазара до голяма степен се изчистват от трудово заети над трудоспособна възраст или чрез вътрешна миграция. Влиянието на механичния прираст върху броя на населението (по линия на вътрешната миграция, за която има статистическа информация) показва, че Столична община е притегателна за заселване територия, поради наличието на свободни работни места и високо ниво на обслужващия сектор. Данните показват, че броят на заселените надвишава този на изселените. Средногодишно за периода 1998-2005 г. в Столична община се заселват около 31 500 души, а се изселват по около 15 500 д., което формира механичен прираст от около 16 000 д. Като динамика механичния прираст варира от 13394 д. (2001 г.) до 19 136 д. (2003 г.) и намаление до 13 962 д. през 2005 г. и около 10 хил. през 2010 год. през 2009 год. броят на изселените е най- висок 18 194 д., от които над 3000 в чужбина. Основен притегателен център за вътрешната миграция е гр. София.

Безработицата е другият важен компонент на пазара на труда, който е в пряка връзка със социално-икономическото развитие на областта. Безработицата се анализира чрез абсолютния показател „брой на безработните” и относителния – „равнище на безработица”. С реструктурирането на социално-икономическия комплекс на Столична община, част от заетите лица започнаха да изпадат от пазара на труда. Броят на неработещите в трудоспособна възраст се оценява на 45 хил. души. От тях делът на безработните е 6,8% (от които 2,8% са официално регистрираните безработни лица), а в селата е 9,9%. По този показател Столична община е напълно съизмерима с най-развитите региони в ЕС. Наред с това, този коефициент на безработица е най-нисък сред останалите 27 области в страната. Най-ниско е нивото на безработица през 2007 год. 7237 д., и който брой устойчиво нараства през следващите години и достига през 2009 год. 16 хил. д., 19 хил. д. през 2010 год. и над 20 хил. д. през 2011, от които 16% са на възраст до 29 год., което е твърде тревожен факт. Цитираните данни показват, че делът на икономически активното население е една почти постоянна величина, което показва, че потенциала от реална работна сила на общината е почти изчерпана. Това се дължи главно на големия брой учащи се и студенти, които се учат в различни средни и висши учебни заведения.

Структурният анализ и оценка на безработицата показват, че безработицата сред жените е 65,5% от регистрираните безработни. Данните за броя на регистрираните безработни жени през последните три години, очертават слабо изразена тенденция на намаляване на броя на регистрираните безработни жени. При регистрираните безработни мъже се наблюдават обратни тенденции. Техният брой нараства, което води до подобряване на структурата на безработните по отношение на половата равнопоставеност. Възрастовата структура на безработните се изменя несъществено в сравнение с тази през преходните години. По същество обаче се запазват тенденциите - преобладаващата група на безработните да включва лицата на възраст между 30 и 44 г. Младежката безработица (обхващаща безработните до 29 години) също е един от проблемите в пазара на труда в областта. Като целева група в провежданата политика на пазара на труда е обособена тази на безработните над 50 годишна възраст. Те са 32,4% от регистрираните безработни в Столична община. Като се отчита и обстоятелството,

че с прилаганото поетапно увеличение на възрастта за пенсиониране, се очаква през следващите години относителният им дял да нарасне.

Образователната структура на безработните в Столична община показва, че немалка част от тях са със средно или по-високо образование. По данни на Регионалната служба по заетостта – София в областта сред безработните лица преобладават тези със средно специално или професионално образование. Тази група съставлява 36,2% от всички безработни. Безработните с висше образование заемат 24,7% средногодишен дял. За Столична община те формират една от групите в неравностойно положение на пазара на труда.

Както бе посочено, равновесието на трудовия пазар формира цената на труда и определя доходите на домакинствата. *Доходите*, разглеждани като функция от ръста на икономиката, заетостта, предприемаческата дейност и др. са един от факторите за жизнения стандарт. Основните компоненти, формиращи доходите на населението са от работна заплата, пенсии и други социални трансфери (майчинство, болнични, социални помощи и др.), домашно стопанство и предприемачество. Динамиката в развитието на основните компоненти, формиращи доходите на домакинствата в Столична община показват, че през последните години се увеличава относителният дял на доходите, формирани от работна заплата – от 47,1% на 53,6% . Тази ясно изразена тенденция е свързана с нарастването на абсолютния средногодишен размер на работната заплата – от 2525 лв. (1998 г.) на 5 140 лв. (2005 г.) и 12 000 лв. през 2012 год., което е значително (около 50%) над средното за страната. Работната заплата като източник на доходи на домакинствата запазва своето водещо място в приходната част на домакинските бюджети. Средногодишният размер на заплатата в отделните отрасли на общинския социално-икономически комплекс варира в широки граници- най-нисък е размерът ѝ в отрасъл „хотели и ресторанти” и в „селско стопанство, лов и риболов”, а най-висок - в отрасъл „финансово посредничество и операции с недвижимо имущество”, „държавно управление”и „производство и разпределение на ел. енергия, газ и вода”. С висок дял в доходите на домакинствата в Столична община като източник се очертават пенсиите. За последните години те запазват своята тежест в приходите на домакинствата – около 23-25%. Останалите основни приходоизточници в домакинствата на областта – домашното стопанство и предприемачеството не бележат съществена динамика. Това означава, че *растежът на доходите се дължи основно на увеличаването на размерите на средната работна заплата и увеличения размер на пенсиите.*

За характеризиране на стандарта на живота, освен доходите в домакинските бюджети влияние оказва и *структурата на разходите*. В разходите на домакинствата все още твърде висок е относителният дял за храна, а нисък – този за свободно време, за здравеопазване, за обзавеждане на домакинствата и др. Посочената структура на разходите в домакинските бюджети е признак на не много висок жизнен стандарт на населението. В сравнение с данните за другите области и средните за страната в Столична община се наблюдават малко по-високи относителни дялове на разходите, свързани със задоволяване на интелектуални потребности и потребности с духовен характер.

Изводите, произтичащи от анализа и оценката на развитието на пазара на труда в София, могат да бъдат обобщени така (Стратегия за развитие на Столична община, 2011):

- Трудовата заетост е с коефициент, който е най-висок в страната. Това е резултат от развитието на всички отрасли и дейности в социално-икономическия комплекс на областта.
- Нараства относителния дял на заетите в услугите, което е приближаване към структури на заетост, характерни за страни с развита пазарна икономика.
- Налице е тенденция на отлив на заетите от държавния сектор и поемането им от частния, който се превръща в основна алтернатива за създаване на работни места и заетост.
- Характерна черта на работната сила (заети) е по-големият брой на лицата с висока степен на образование в сравнение със страната.
- Безработицата в областта е със структурен характер – резултат е от реструктурирането на социално-икономическия комплекс.
- Съществува диспропорция между търсенето и предлагането на работна сила според изискваната професионална квалификация. За част от безработните на практика не съществуват възможности за трудова реализация по специалността. Социалният им статус ги принуждава да приемат нискоквалифицирана работа. В резултат на масовостта на това явление в продължение на няколко години е налице деквалификация на работната сила.
- Престоят на безработните на трудовата борса е краткотраен - около 5 месеца, което е двойно по-малко от средното за страната. Относителният дял на продължително безработните (16%) е най-ниският за страната.

3.2. Състояние и развитие на капиталовия пазар и инвестиционната активност в СО

По данни на НСИ на територията на общината през 2010 год. са регистрирани 100575 нефинансови предприятия, което е 30% от всички регистрирани фирми в страната ни. В общото икономическо развитие най-голям принос имат малките и средни предприятия със заетост до 250 души. Приходите от дейността на предприятията в СО по икономически дейности за периода 2003-2010 год. показват, че те са били 37213 млн.лв., а през 2007 год. нарастват на 85907 млн.лв. Секторът на индустрията намалява своя относителен дял от 30% на 27%, а сектора на строителството увеличава значително своите приходи и поддържа дела в общия размер на приходите от икономическа дейност в СО. На територията на общината този отрасъл е слабо засегнат от кризата, поради усвояването на средства от Европейските фондове за изграждане на публична инфраструктура-транспортна, екологична и енергийна ефективност на публичните сгради. Високотехнологичните производства и дейностите, базирани на знанията имат тенденция на по-ускорено развитие и най-вероятно тази тенденция ще се запази и в периода до 2020 год.

Въпреки икономическата криза, разходите на фирмите за инвестиции имат значителен обем. През 2009 год. са инвестирани 9951139 хил. лв., а през 2010 год. 7607931 хил.лв., което е 25% от общата инвестиционна активност в страната ни. Един от основните фактори за подържане на икономическата активност в страната и в СО е износът. Експортът обаче е формиран основно от производства, базирани на суровини, което създава устойчивост в период на рецесия и криза. Дългосрочният растеж се осигурява от развитието на иновативните фирми, чиито износ обаче е около 3%, при средно за ЕС 16%. Все пак факт е, че тези фирми са концентрирани основно в София или в близост до града. В сравнение с неинновативните фирми, иновативните фирми отчитат един път и половина по-висок темп на растеж и създават повече работни места. През 2011 год. *инвестициите на зелено се изместват от вложения в модернизирани и разширяване* на производства с цел повишаване на производителността, намаляване на енергоемкостта и достигане на по- висока ефективност.

В СО са осъществени съществени структурни промени в икономиката и, което като цяло повишава динамиката и конкурентоспособността на вътрешния и външния пазар (Стратегия за насърчаване на инвестициите 2004-2010 г.). Нарастването на производството на компютърна и комуникационна техника, електронни и оптични продукти, електросъоръжения, на продуктите на фармацевтичната индустрия, показват значителния потенциал на общината за развитие на технологични производства, който е все още неизползван напълно. Остава голям дялът на производствата, които се развиват върху суровинна база, а не върху високите технологии, което определя и по-ниският относителен дял на създадената добавена стойност - 22 %. Въпреки значителния дял на хората с висше образование в общината, липсва синхронизиране на търсенето на пазара на труда от фирмите с предлаганата подготовка на работната сила във ВУЗ. Основна причина за това е невъзможността, бизнеса ясно да дефинира своите изисквания и да осъществява по-тесни връзки с университетите, чрез организиране на дни на кариерата, предлагане на места за практика и др.

Предприемачеството като идея и дух на новаторство, склонност за поемане на риск е от решаващо значение за стабилността и адаптивността на икономиката и основен фактор за развитие. Предприемачеството е задължителен елемент на националната иновационна система, която осигурява търсене и развитие на иновациите с цел по- висока конкурентоспособност. Страната ни е сред страните с най-ниски показатели за иновативност, поради ниската степен на обвързаност на предприятията с научно-изследователски звена, образователната система като цяло, ниска склонност към риск и като цяло ограничена рационалност във фирменото поведение. София навярно остава единствената столица в ЕС, без изградени и функциониращ високотехнологичен парк.

България се очертава като страна в ЕС с най-ниски възможности за финансиране на иновации- 0,4-0,5% от БВП при средно 1,85% за страните от ЕС. Разходите за научно-изследователска дейност през 2009 год. са 275108 хил.лв, а заетите лица са 12076. На фона на общото развитие, София е основен център на НИРД. Тук са съсредоточени около 60% от научния потенциал и се реализират около 80% от общите разходи за НИРД в страната. Изключително малък е дела на държавата в НИРД - около 30% (в страните от ЕС този дял е 70%) и всичко остава в

ръцете на частните инвеститори. Реализацията на всяка иновация означава големи разходи, висок риск, и решение за инвестиране на базата на оценката на влиянието на бъдещи фактори и очаквани бъдещи доходи. Отчитането на всичко това, често обезмисля по-голяма част от потенциалните инвестиции и в крайна сметка определя посочените по-горе резултати. Патентната активност в страната ни (брой патенти на 1 млн. население) поставя България на последно място в ЕС.

Основен катализатор на развитието и реструктуриране на икономиката са *чуждестранните инвестиции*. За чуждите инвеститори, Столична община и гр.София са най-привлекателната територия. За периода от 2003 до 2007 год. увеличението им е над 4,7 пъти, което е 60% от общите чужди инвестиции в страната. Най-висок е прираста през 2007 год. от 39494 млн.евро. След тази година чуждите инвестиции в СО намаляват и достигат до 876,5 млн.евро. Усилията трябва да се насочат към създаване на още по-привлекателни условия за инвестиране. Във връзка с това, е необходимо да се посочат условията, които предлага територията на СО и които отговарят на това, което търсят чуждестранните инвеститори, за да се насочат към определена територия, а именно (Стратегически фактори и условия за регионално развитие на София в периода до 2015 г.):

- Лесен достъп до пазари.
- Наличие на квалифицирана работна сила.
- Качествена телекомуникационна инфраструктура.
- Цена на работната сила.
- Инвестиционен климат, създаден от управлението за бизнес чрез такси и наличие на финансови поощрения (облекчения).
- Цена на офис пространствата.
- Наличност на офис пространства.
- Лесно придвижване извън и в града.
- Езиците, които се говорят.
- Качеството на живот на работещите.
- Липса на замърсяване на околната среда.

Районите в България се отличават с по-ниска регионална конкурентоспособност от тази в ЕС28. За ускоряването на растежа и подобряване качеството на живота е необходимо развитие на услуги и производства с висока добавена стойност. Столична община като представител на местната власт има задължението, но и възможността да осигури структурна промяна на столичната икономика, която отговаря на съвременното развитие и изисквания на пазара, да създаде подходяща среда и инфраструктура за развитието на местната икономика, да насърчава създаването и трансферирането на иновациите към местния бизнес, както и активно да представя предимствата на общината като привлекателно място за инвестиции.

Реструктурирането на промишлеността трябва да включи и умножаването на промишлените дейности на територията на гр.София, които гравитират или се “раждат” от досегашната структура, но “изтеглят” структурното преустройство към производствата на високотехнологични, иновативни, европеизирани и интернационализирани производства и фирми.

Отчитайки новата роля на транспортно-географското положение на град София, ускорено развитие следва да получат и производства със засилена експортно-импортна функция. Основните изисквания, които следва да се отчитат при развитието и териториалното разположение на промишлеността в гр.София са свързани с *недопускане на локализацията на нови замърсяващи природната среда* производства. Конкретните решения за реструктуриране на производството и изграждането на нови предприятия следва да се базират на пазарен интерес. За целта е необходимо разработването на нови пазарни стратегии. Независимо от настъпилите промени в потенциалите на населените места, град София ще продължи да се развива като промишлен център с местно, регионално и национално значение. Съчетанието не само на промишлени дейности, но и на друга структурираща инфраструктура в областта на образованието, науката, пазарните институции, комуникациите и др. е важно условие в перспектива, градът да се развива като икономически център със субконтинентално значение в рамките на Балканския полуостров и Югоизточна Европа.

Бизнес зоните са важен инструмент за устойчиво развитие и реализиране на стратегическите цели в района (Стратегия за насърчаване на инвестициите 2004-2010 г.). Създаването на благоприятна среда за тяхното развитие на територията на Столична община е необходимо, тъй като насърчава инвестициите, подобрява технологичното оборудване и създава повече и по-качествени работни места. Създаването, развитието и управлението на индустриалните зони дава възможност за развитието на третичния сектор и по-конкретно на услуги с по-висока добавена стойност. Въпреки добрия потенциал за развитие, тези зони не могат да използват своя капацитет поради липсата на адекватна модерна инфраструктура в съответствие с изискванията за развитие на модерни и високотехнологични производства. Годишният бюджет на Столична община не дава възможност за нейното обновяване и поддържане.

Преобладаващата част от икономиката на територията на Столична община се състои от малки и средни предприятия, които все още не са конкурентоспособни на единния европейски пазар. С цел преодоляване на това изоставане и повишаване на конкурентоспособността им, подходящи за развитие на малки и средни предприятия (МСП) са **кълъстерите**, което им осигурява достъп до информация, обучения, специализирани ресурси, а това от своя страна води до висока степен на гъвкавост, иновативност и развиване на конкурентни предимства. Различен тип институции и организации могат да участват в кълъстерите – МСП, университети, професионални училища, публични институции, бизнес асоциации и др. Участието на Столична община в създаването и развитието на кълъстерите е важно за налагането на този успешен модел чрез създаването на благоприятни условия. Публичните институции на национално или местно ниво имат три основни цели:

1) Да осигурят сътрудничество, взаимодействие и равнопоставеност на всички участващи субекти и да създадат условия за стратегическо партньорство.

2) Да поддържат необходимата инфраструктура - транспортна, социална и възможности за постоянно развитие, обучение и повишаване квалификацията на необходимата работна сила.

3) Да се осигури координация на различните програми и финансирането на взаимосвързаните дейности, а не на отделни дейности и проекти, които са изолирани една от друга.

Обединяването на различни фирми от различни отрасли в кластър създава "синергичен ефект" и оказва по-силно влияние, върху решенията на публичните институции за насоките на развитие и размера на финансиране на научната и изследователска дейност, за необходимите промени в законодателството и образователната система на страната, за развитие на инфраструктурата и др.

Фирмите-участници в кластър трябва да насочат усилията си към:

1) Разработване на изисквания към общините за подкрепа с човешки, комуникационен ресурс, логистика и маркетинг.

2) Разработване на общи програми с общините за разрешаване на икономическите проблеми на региона - икономическо развитие, намаляване на безработицата и т.н.

3) Активна информационна кампания за целите и задачите, които се реализират, с акцент бърза възвръщаемост и възможност за получаване на изгодни кредити.

Голяма част от фирмите на територията на Столична община не са в състояние да преодолеят конкурентния натиск на единния пазар след присъединяването на страната ни към ЕС. Тези фирми не разполагат с достатъчно финансови ресурси за посрещане на високите европейски изисквания и стандарти, както и преодоляване на последиците от хармонизиране на българското законодателство с европейското в тази насока. Това налага активната им подкрепа от страна на СО в следните насоки: консултантски услуги за въвеждане на стандарти за качество от типа ISO и подкрепа за сертификация, въвеждане на задължителни стандарти и покриване изискванията на европейското законодателство в конкретни отрасли - хранително-вкусовата промишленост, строителството и производството на материали за строителството, машиностроенето, електротехниката, информационни технологии и др., консултации и техническа помощ за закупуване на оборудване, ремонт на помещения и други дейности в изпълнение на законовите изисквания, дейности за повишаване на осведомеността сред експортноориентираните фирми на територията на Столична община.

Въпреки развитието на банковия сектор през последните години, все още голяма част от МСП на територията на Столична община нямат достъп до разнообразни финансови инструменти за стартиране или разширяване на вече съществуващ собствен бизнес. Това води до по-ниска конкурентноспособност и иновативност на местната икономика, отдалечаващи я в развитието ѝ от останалите европейски столици и големи градове. Тези фактори налагат създаването и активизирането на дейността на фондове за *финансиране на рисков капитал, създаване на финансови институции за подкрепа на МСП*, подкрепа при усвояване на средства от фондовете на ЕС, създаване на мрежа от бизнес инкубатори, подпомагащи развитието на малки и средни предприятия и предприемачеството, с цел успешно преодоляване на конкурентния натиск, наложен от членството на България в ЕС.

Практиката в европейските държави показва, че *публично-частното партньорство* е ефективна форма на взаимодействие за реализиране на мащабни проекти в подкрепа на местното икономическо развитие. Тази форма на сътрудничество дава възможност за обединяване усилията и компетенциите на представители на частния сектор и публичните власти с цел по-добро развитие на местната икономика. В допълнение, публично-частното партньорство дава възможност за ефективно и прозрачно управление и усвояване на средства от ЕС.

Стратегическа цел на СО трябва да бъде *развитието на технологични паркове и високотехнологични бизнес инкубатори*. Тази операция е насочена към създаването и разработването на технологични паркове и високотехнологични бизнес инкубатори с цел привличането на стратегически инвеститори в Столична община, което включва също създаването на нова и подобряването на съществуващата бизнес-инфраструктура. Поддържането на висок икономически растеж е необходимо за достигане нивото на регионално развитие на сходни териториални структури в ЕС. За постигане на това е необходимо развитие на икономика, основана на знанието и високотехнологични производства в благоприятна за това среда. Столична община играе важна роля при усъвършенстване на нормативната уредба, и създаване на стимули за развитие на високотехнологични производства (Стратегически фактори и условия за регионално развитие на София в периода до 2015 г.).

София е най-големият образователен и научен център в България с висок относителен дял на високообразованото население. На нейна територия са разположени най-голям брой университети и специализирани висши институти, както и научни институти, научни звена и лаборатории в областта на науката и приложните научни изследвания. Увеличаването на инвестициите в изследователска дейност и технологични разработки е основен показател за динамиката в развитието на общинската икономика, основана на познанието. Повишаването на изследователския, технологичния и иновативен потенциал може да се постигне чрез подходяща комбинация от инициативи, включваща подобро сътрудничество и технологичен трансфер от академичните среди и научно-изследователските центрове към иновативните фирми. Тази операция има отношение към създаването на условия за успешно функциониране на иновативни и високотехнологични МСП. Голяма част от МСП в Столична община оперират в сферата на традиционните икономически сектори. Все още високите технологии се свързват с научни изследвания, финансирани по различни програми. СО трябва да се ангажира активно с подкрепата на иновативни и технологични фирми в специфични области за общината, като: електроника, електротехника, информационни технологии и др. и защитата на индустриалната собственост. Малък е броят на МСП в София, които са закупили патенти, лицензи и търговски марки и технологии на вътрешния, и още по-малък дял – на външния пазар през последните три години. Почти незначителен е дялът на МСП, които са продали за същия период технологии на местния и/или международния пазар. Намалява броят на патентните заявления, както и заявяването на патенти за незначително подобрения на вече съществуващи продукти, а не за наистина иновативни решения. Патентната система предоставя възможности за защита на новото познание и при неговия трансфер в технологични продукти дава възможност за възстановяване на

вложените средства в изследователска и развойна дейност като се превръща във фактор за защита на придобитите конкурентни предимства. В София са концентрирани значителен брой иновативни предприятия. Опитът показва, че иновативни фирми се нуждаят от специализирана инфраструктура през всички етапи на тяхното развитие и във всеки момент на производствения цикъл. Столична община може да подкрепя създаването на мрежи за обмяна на специфичен опит и познания, които да са в полза за предприятията и създаването на “Национални иновационни мрежи”

3.3. Състояние и развитие на пазара на жилищно и нежилищно строителство в София

3.3.1. Пазар на жилищно строителство в София

Анализът на състоянието на пазара на жилищно строителство, показва (по данни на НСИ от последното преброяване на населението и жилищния фонд през 2011):

- 1) Общо жилища в СО – 607 228 бр.
- 2) Жилища в гр.София – 558 287 бр.
- 3) Жилища в околградския район – 48 941 бр., или само 8%.
- 4) Жилища в зоната на активно влияние- 65 000 бр.

Средният темп на ново строителство през последните десет години е над 8 жилища на 1000 обитатели или около 9000 жилища на година. Намалва относителния дял на жилищата в периферията от 9,2% през 2001 год. до 8% през 2011 год., тенденция, която е много различна от характерната за развитите страни. Необитаваните жилища се увеличават от около 68 000 през 2001 год. до 140 000 през 2011, което е 23,5 %. Засилва се строителната активност в околградския район, което обаче е затруднено от липсата на инфраструктура, лоша достъпност и реституционни проблеми. Загуба на жилищен фонд се забелязва в централната градска част (ЦГЧ). В периода от 2001-2011 год. средно по 6000 жилища годишно в тази част на града са сменяли предназначението си в офиси. Това доказва общата тенденция, характерна за всички големи градове на затихване на функцията на обитаване.

Дефицитът на жилищния пазар се изчислява на около 60 000 жилища. Жилищното потребление в София отговаря на средните стандарти за ЕС- 466 жилища на 1000 обитатели. Към 2011 год. броят на жилищата е с около 150 хил. бр. повече от броя на домакинствата, но тези факти не би трябвало да говорят за висок стандарт на потребление, а преди всичко за проблемите, свързани с необитаваните жилища. В периода 2001-2011 е нараснал броят и дялът на стандартните жилища, но броят и дялът на необитаваните жилища е нараснал двойно, броят на примитивните жилища е намалял двойно, а броят на пренаселените жилища, в които в една стая живеят двама души, е нараснал значително. **Съотношението жилища – обитатели** е следното: средно за СО – 2,27 обит./жил., компактен град – 2,34 обит./жил., околградски район – 1,64 обит./жил. и зона на активно влияние – 1,47 обит./жил.

Преобладаващата част от жилищата са масивни – около 96% и 4% са полумасивни и паянтови (паянтовете в компактният град са само 1500 (0,3%), в

околоградския район – 1600 (2,5%) и в зоната на активно влияние – 5500 (8%). Много значителен е делът на панелните жилища в компактния град – 42%, които се амортизират ускорено поради неподдържане, но все още според оценките на специалистите подлежат на рехабилитация и саниране. Над 26% от жилищният фонд е с възраст над 22 год, половината е под 32 год., и само 4% е отпреди 1919 год. **Жилищният фонд в София е с добре изградена канализация, водоснабдяване и като цяло добре благоустроен (93,1%)**. Над 32 000 жилища (9%) не се свързани с канализация, а половината от тях нямат тоалетна и баня. Около 30% от жилищата са с амортизирана, недоизградена или липсваща канализация. Най-машабните примери в това отношение са в "необлагодетелстваните" квартали и Витошката яка. Особено неблагоприятна е структурата на жилищата по брой стаи в компактния град – 20% са едностайни (по действащата номенклатура това са практически гарсонieri) и 40% са двустайни.

Като резултат от частната инициатива на живущите е подменена дограмата в над 30% от жилищата и е направена външна изолация на около 16% от тях. Независимо от съществуващите програми на МРРБ, масово енергийно саниране на жилищните сгради не е реализирано все още, основно поради финансови, правни и организационни проблеми сред живущите във всеки блок, вход и т.н. **Характерна черта на жилищния фонд в София е постоянното увеличаване на частната собственост върху него - над 94%**. Само около 5% от собствениците са с висяща ипотека, но над 50% от собствениците нямат средства за покриване на текущите разходи. Това налага търсенето на алтернативи като субсидии, заеми и др. финансови източници.

Делът на обществените жилища под наем е около 5,6%, от които половината в Студентски град, което е в абсолютно противоречие с постоянното разслоение на населението и ниските доходи на значителна част от него, което не им позволява притежаването на собствено жилище. От друга страна, този наемнен жилищен фонд е разпръснат в отделни частни жилища (кооперации), което го прави неефективен за управление, поддръжка и като цяло влошава общата картина и условията за живот в тези жилища. В последните години се развива и пазара на частни наемни жилища, които са концентрирани основно в центъра, с високи наеми, което ги прави недостъпни за голяма част от населението. Все пак той създава алтернатива за нуждаещите се и е фактор за решаване на жилищния им проблем, макар и в кратък период. **В сравнение с другите градове София има най- развития пазар на жилища**. Предлагането на жилища обаче е на високи ценови равнища, съпътствано с ограничаване на ипотечните кредити от банките и ниска платежоспособност на населението като цяло.

Динамиката на търсенето на ново жилищно строителство и фактори, които влияят върху него

Сред основните причини, обуславящи повишения интерес към инвестиции в недвижима собственост до 2008 год., следва да се посочат стабилният икономически растеж и свързаното с това нарастване на доходите на населението; позитивните икономически очаквания на бизнеса и инвеститорите за следващите години; бурният ръст на кредитирането и притока на капитали от чужбина; и не

на последно място психологическият фактор, свързан с очакваното присъединяване на България към Европейския съюз. Логично следствие от бурното развитие на пазара е бумът на новото строителство. Очакванията за високи печалби стимулират инвеститори и строителни предприемачи да насочат значителни средства в реализирането на нови проекти. Като следствие от това цените на парцелите за строителство нарастват в пъти, повишава се и процентът на обезщетение за собствениците на строителни терени. Конкуренцията между банките води до значително развитие на кредитната система, в следствие на което условията за кредитиране стават все по-атрактивни и по-благоприятни, както за купувачите на жилища, така и за строителните предприемачи. Като резултат нараства както броят на строителните предприемачи, които се включват в „надпреварата” за клиенти, така и броя на потребителите, купуващи жилище в новостроящи се сгради на всеки етап от строителството.

На пазара на жилищни имоти в град София, при покупката на жилища ново строителство се очертават **три основни потребителски групи** - купувачи, разполагащи със собствени средства, лица кредитирани от банките, сред които вече и чуждестранни лица и външни клиенти - чуждестранни лица и българи, живеещи в чужбина.

Различни са и **мотивите за закупуване на ново жилище** - докато за преобладаващата част от потребителите, ползващи банков кредит, това са личните жилищни нужди, за повечето клиенти, влагащи собствени средства, това е възможността за една все още изгодна и сигурна инвестиция. Не са малко и тези, които закупуват т.нар. второ жилище, като основно това са чуждите граждани и българите, живеещи в чужбина. На фона на тази картина се очертават и следните тенденции в мащаба, типа и вида на новото жилищно строителство в град София в периода 2000-2007 година (УниКредит Груп, SWOT анализ на строителството):

1) В резултат на нарасналото търсене започва стихийно масово строителство. Над 90% от жилищата в сградите са продадени още в строеж. Продажбите "на зелено" преобладават. Големият обем на покупки на жилища на "зелено" и невъзможността някои строителни фирми да ги завършат по чисто обективни икономически причини или строителни фирми-фантоми, които просто събират парите на купувачите и изчезват с тях и така създават несигурност у купувачите на този пазар и ги карат да бъдат особено внимателни при сключване на сделката.

2) Най-голямо е търсенето на жилища между 80 и 90 кв. м, като масовите продажби са в ценовата група 450-600 евро на кв. м. За ново луксозно строителство в престижен район цените са между 800 и 1000 евро.

3) Големият обем строителство създава риск от възможно пренасищане на пазара на платежоспособно търсене. Покачването на цените на жилищата у нас е неизбежно в резултат от световните тенденции и с оглед на доближаването им към европейските. Цената на един квадратен метър жилищна площ в Европа, обаче е пряко зависима от средната месечна работна заплата за даден регион, от brutния вътрешен продукт и от други икономически показатели.

5) Цените на имотите в страните от ЦИЕ например, са по-високи от цените в нашата страна, но качеството на строителството, инфраструктурата и околната среда са значително по-високи, от това, което се предлага масово у нас.

Всички тези факти говорят, че качеството на строителството, услугите и инфраструктурата ще бъдат все по-определящи при решението за покупка. Изискванията на потребителите, които са склонни да платят по-висока цена, към качеството на строителството ще нарастват. Те ще се ориентират към покупката на луксозни жилища в монофункционални сгради с висок стандарт на обитаване, в райони с добра инфраструктура или към еднофамилни къщи в селища от затворен тип със собствена инфраструктура, магазини, плувни басейни, спортни съоръжения, паркинги и зелени площи.

Една основна психологическа черта на българина, дълбоко заложена в ценностната му система, е желанието за собствен дом, собствено жилище. Това означава, че на този пазар броят на потенциалните потребители е равен на броя на домакинствата в страната ни. Всяко новосъздадено семейство, домакинство е потенциален купувач на жилище. От друга страна, както е известно, разходите за тази покупка са изключително високи и само в единични случаи могат да се реализират със спестени пари, или пари в наличност. Следователно, основен фактор, който влияе върху търсенето на жилища, е политиката на банките по отпускането на ипотечни кредити.

През периода 2004-2008 год. банките у нас отпуснаха кредити за покупка на жилища до 100% от стойността им (с обезпеченост самото жилище) с 30-годишен период на изплащане, без оглед на възрастта на кредитополучателя. Световната финансова кризата от 2008-2009 год. охлади тази кредитна експанзия, съпътствана и от увеличение на дела на "лошите, необслужвани кредити". Банките предложиха по-гъвкава политика за преговаряне на схемата за изплащане на взетите заеми, благодарение на което много домакинства останаха като купувачи на този пазар. При тези неблагоприятни условия за около две години ипотечните кредити се свиха значително и отпусканите кредити покриваха максимум до 70% от цената на жилището. Това естествено рефлектира върху пазара на жилищно строителство и доведе до неговото свиване.

Успоредно с първите позитивни сигнали, макар и доста колебливи за излизане от кризата, банките започнаха отново да предлагат ипотечни кредити при по-изгодни условия - кредита достига 90% от стойността на жилището, с възможност за гратисен период на необслужване на кредита до три месеца в случай на безработица на кредитополучателя и т.н. Това е сигурен сигнал за възможността за раздвижване на този пазар, което веднага рефлектира върху броя издадени разрешителни за ново строителство.

Банковият пазар в областта на ипотечните кредити отново става силно конкурентен. Финансовите институции се стремят да съживяват кредитирането. От депозитна война, сега финансовите институции се фокусират върху подобряване условията за отпускане на ипотечни кредити-промоции, намаление на лихви, такси, и по-добри условия за кредитиране. В настоящия момент като цяло, всички водещи, а и по-малки банки, са доста активни на пазара. Банките, макар и предпазливо, започват да се активизират и по отношение отпускането на кредити на предприемачите, което ще доведе до развитие на нови строителни проекти. Вече има предложения за финансиране и до 100%, но според анализатори на пазара, реално до такова ниво на кредита се стига трудно.

Данните показват, че кредити за имот се вземат преди всичко от млади хора във възрастовата група 26-35 години, които заемат над 50% от всички изтеглили кредити, което показва, че на пазара властва купувачът на първи дом. Все още обаче се чувства несигурност у домакинствата за утрешния ден и съответно страх и нежелание за вземане на кредити - според последни проучвания, едва 7% от домакинствата у нас през 2011 год., смятат да вземат кредити, а 84% от тях категорично отказват дори да обмислят такава идея, което е най-лошият показател от 2000 год. насам.

Тук може да добавим и друг негативен фактор в тази връзка и това е сравнително високото равнище на лихвените проценти по ипотечните кредити у нас (8-10% годишно), сравнено с други страни. Според почти всички финансови анализатори в страната ни, тези лихвени равнища отговарят на оценката за риска и несигурността на българската икономика като цяло, особено в условията на световна икономическа нестабилност и поради това не може да се очаква тяхното намаление в близките години, с други думи казано лихвите у нас показват достигнатото равновесие на паричния пазар.

Всичко казано дотук доказва, че *търсенето на жилищно строителство расте с увеличението на заетостта, доходите и е следствие от икономическия растеж в град София и страната като цяло.* Фазата от бизнес-цикъла, в която се намира икономиката влияе силно върху строителството - оживлението и подема създават оптимистични очаквания у домакинствата и това увеличава търсенето на стоки с дълготрайна употреба, вкл. и жилища и обратното - рецесията, кризата в икономиката кара домакинствата да свиват своето търсене и своите разходи, което най-силно се отразява на пазара на стоките с дълготрайна употреба, вкл. жилища.

Тук може да добавим една интересна подробност за жилищния пазар. В САЩ всяко домакинство, което има ипотечен кредит (а това са всички домакинства в тази страна), когато почувства несигурност и затруднения при обслужване на взетия кредит, просто отива в банката и преоформя кредита си в по-малък и респективно сменя жилището си с по-малко. След време тази процедура може отново и отново да се повтори, поради което на банките остават да тежат като цяло необслужваните големи кредити за големите жилища, за които вече трудно могат да се намерят купувачи. Тази специфика на ипотечното кредитиране в САЩ означава, че банките, а не домакинствата поемат основно риска на този пазар. Затова всяка рецесия в САЩ започва със силен срив в банковата система и строителството.

Тази практика е непозната в Европа и нашата страна. Трудностите при обслужване на ипотечните кредити и риска остават за домакинствата-кредитополучатели, но не и за банките, които имат сигурна обезпеченост на всяка отпусната ипотека. Поради тази причина кризата в строителството в Ирландия например е съпътствана с хиляди домакинства, останали на улицата, но не и с фалити на банки. Това от друга страна означава известна стабилност за банковата система, за икономиките на европейските страни, в частност и за строителството, поради което и спада в този отрасъл не е така дълбок, както в САЩ. Въпреки тази дългогодишна практика, дълбочината на кризата в икономиката (2011-2012 год.) на Испания е толкова голяма, че се стигна до фалит на банки, които са в невъзможност да продадат ипотекирани жилища на нови собственици.

Фактор, който влияе върху жилищното строителство е и правителствената и местната политика. В това отношение в последните години при нас, правителството взе решение вноските по ипотечните кредити, които прави едно младо семейство, да се признават за разход и да се приспадат от годишния облагаем доход. Тук ще добавим, че това се отнася само за млади семейства, сключили брак и закупили жилище с ипотека след сключване на брака. Проблемът в случая се отнася до това, че тази политика не обхваща младите домакинства, които живеят на семейни начала, а е известно че техният брой постоянно нараства и това е предпочитана форма на съвместно съжителство, което има като краен ефект свиване на търсенето на нови жилища.

Кризата, обхванала световната икономика от края на 2008 година, повлия съществено върху пазара на жилищно строителство в София и страната ни като цяло и може да се определят следните насоки на развитие на този важен пазар през следващите години (Пазарът на недвижими имоти, 2010 г.):

1) Основен мотив на купувачите е задоволяването на основните им жилищни нужди. В анализирания период на силна промяна на търсене на пазара на жилища, 2010 г. е годината на тоталната релокация. Основните типове наематели продължават да бъдат хора, които искат да живеят самостоятелно, такива, които започват работа или образование в даден град, или млади семейства, които очакват дете. Наложилата се най-търсена цена на имот през 2010 година е от 50 хил.€ до 70 хил. € в края на годината.

2) Променя се характерът на търсенето - от просто търсене на имот в рамките на даден бюджет към търсене на продукт. Купувачите се интересуват основно от двустайни апартаменти, по възможност ново строителство с акт 16, на комуникативни места. Такива имоти могат в този период да си позволят основно работещите на средни позиции и със стабилни постоянни доходи. Основно значение при търсенето на имоти има добре изградената инфраструктура. Райони, без изградена инфраструктура отчитат сериозен спад в цените. Според анализаторите на пазара, остава голяма група купувачи, които не могат да вземат решение за покупка на имот поради несигурност в доходите и заетостта си. Разбира се, най-силен остава пазарът в големите градове (София, Варна), които са с ниска безработица и възможност за работа както в инфраструктурни проекти, така и в развиващата се търговска дейност и услуги.

3) Друг активен сегмент на пазара са бившите наематели, които се възползват от ниските цени, но техните бюджети са свити в размер до около 30-35 хил. €. Те са основните клиенти за панелните имоти. През периода се забелязва ренесанс на търсенето на панелни имоти, след като се увеличават купувачите, които нямат финансова възможност за купуване на ново строителство. На пазара излиза и малка група купувачи, които считат, че дъното на цените е достигнато, а лихвите по депозитите падат и е изгодно да вложат събраните лихви от депозити в имот (те започват активно да търсят имоти за инвестиция в края на 2010 г.).

4) В периода на кризата и спада в строителството най-активни са продавачите, които имат сериозни финансови затруднения. Те са близо 30% от всички през първото тримесечие на 2010 година. Най-активни обаче остават продавачите, които продават имот и се възползват от падналите цени, за да купят по-качествено или с по-добро разположение жилище.

5) В последните 1-2 год. особено характерно за пазара на жилищно строителство и покупка на недвижими имоти е намаляването на периода за сключване на сделките, повлиян от новите по-ниски лихви и по-малката засегнатост на някои сектори от кризата. Купувачите вече са с доста по-висока култура, претенции към покупката и все по-взискателни. На този пазар, очакванията са много важен неценови фактор и разликата между очакванията на продавачите и търсенето на купувачите не може да бъде компенсирана в рамките на преговорите.

Като цяло търсенето на пазара на жилищно строителство (измерено чрез брой сключени сделки) преодолява вече спада и има основания да се очаква покачване. Поради това цените на жилищата в София остават стабилни и се очаква да се запазят на такива нива и да започнат свето повишение. Натиск могат да окажат новите проекти, които стартират сега, защото тяхната стойност е сравнително по-ниска, но ефектът ще се усети на доста по-късен етап. Анализите отчитат запазване на доверието на потребителите към строителните фирми, което е положителен знак за оживление на пазара. Влияние на пазара могат да окажат банките, но за момента те нямат ясна политика за лошите кредити, което има и своя положителен ефект - кредитополучателите не се чувстват притиснати, защото срещат гъвкавост във финансиращите организации. Очакванията са да се запази очерталата се тенденция банките да водят битка за клиенти на полето на ипотечните кредити, което ще окаже положително въздействие за раздвижването на имотния пазар.

Традиционно в икономическата теория, жилищата се определят като стока с еластично търсене, което означава че обемът на покупките се влияе и променя по-силно и то в обратна посока на съответна промяна в цената. В периода 2004-2008 год. се отчита постоянен ръст в покупките на жилища, въпреки постоянния ръст и на техните цени. Следователно говорим за пазар, на който в този период влиянието на неценовите фактори е много силно и води до нарастване на търсенето, а не до реакция на потребителите (свиване на покупките) в резултат на покачването на цените. Единствено през 2009 година има обратна връзка между намалението на цените на новото жилищно строителство с повече от 21%, което води до много слабо увеличение на сключените сделки за покупка на нови жилища. През 2010 се наблюдава силно намаление на цените на ново жилищно строителство с повече от 25%, което сега е съпътствано и с почти същото намаление на покупките-20-30%. Следователно отново на този пазар влиянието на цената е твърде слабо и поведението на купувачите се определя основно от влиянието на неценовите фактори, които анализирахме по-горе и затова може да говорим за цялостно свиване на пазара на търсенето на жилища.

На пазара на недвижими имоти, включващо старо и ново строителство, се очертава същата тенденция - права връзка между покачването на цените на имотите и покачването на сделките за покупка. Следователно и на този пазар като цяло имаме нараснало търсене, резултат от силното влияние на неценовите фактори, а не на цената. Единствено през 2008 година тук се наблюдава лек спад в покупките, при нарастващо повишаване на цените. Това е резултат от първите сигнали на настъпващата рецесия в икономиката, която кара хората да отложат покупката на стоки с дълготрайна употреба. Тази слаба тенденция от 2008 год. вече

е много ясно изразена през следващите две години, когато спада в покупките изпреварва почти два пъти спада в цените на недвижимите имоти като цяло. Следователно има силно намаление на търсенето на жилища (старо и ново строителство) в годините на кризата, докато това намаление на пазара на ново строителство е доста по-слабо. Това доказва, че купувачите имат ясно изразени предпочитания към инвестиция в новото строителство, което предполага по-високо качество, по-добра инфраструктура дори на по-висока цена. Кризата обаче променя тази картина - след 2010 год. свиването на търсенето на ново строителство е много по-голямо от намалението на търсенето на жилища като цяло (старо и ново строителство) и цената става основен фактор, който определя избор на купувачите. Този факт е доказателство за степента на заменяемост на тези продукти. Прогнозите за динамиката на търсенето на жилищно строителство показват, че може да очакваме тази тенденция да продължи и ценовата еластичност да има нарастващи стойности. По-високата ценова еластичност на жилищата, при равни други условия може да се обясни и с влиянието на други фактори, а именно: наличието на заместители на този продукт-стари жилища, жилище под наем, съжителство с родители и др., високият относителен дял на разходите за покупка на жилище и възможността тази покупка да се отложи във времето, както вече бе посочено по-горе.

Еластичността на търсенето от цената влияе не само върху поведението на купувача, но и върху фирмите и тяхната политика - желанието им за увеличение на приходите може да се реализира само при плавно намаление на цената на продукта, при равни други условия, което да стимулира покупките. Фирмите могат да използват това правило, и на основата на така определената цена или общи приходи, всяка фирма може да прогнозира каква промяна на цената, респективно продажбите и поведение на пазара, ще и осигури реализацията на поставените цели, примерно за увеличение на печалбата с определен, желан от нея процент.

Ценовата еластичност се използва често от фирмите и за провеждане на политика на ценова дискриминация. Известно е, че когато една фирма има нереализирана продукция, непродадени жилища в една новопостроена кооперация, тя започва да намалява цената, поради което е нормално две домакинства, закупили две абсолютно еднакви жилища в една сграда, да са заплатили съвсем различни цени. Фирмите имат възможност и да предлагат жилища при различни по-изгодни условия, с преференции в цената на купувачи, които са свързани с тяхната дейност-собственици на земята, архитекти, проектантите, банкери, юристи и др.

Важен показател за развитието на пазара на жилищно строителство е и коефициента на търсенето от дохода, който измерва динамиката в покупките, резултат от промяната в доходите. При стоките с дълготрайна употреба, определяни често и като луксозни стоки, вкл. и жилищата той е винаги по-голям от единица и това показва, че тяхната покупка е силно зависима от равнището на доходите на домакинствата. Увеличението на доходите в страната ни, съпътствано и от кредитната експанзия на банките, като цяло осигуриха нарастващото търсене на този пазар, независимо че ръста в цените на жилищата изпреварва този ръст. Намаленото търсене след 2008 год. доказва отново правата връзка между динамиката на доходите и обема на покупките. Високата стойност на

еластичността на търсене на жилища от доходите за 2010 год. доказват силната зависимост на търсенето на този пазар от доходи, заетост и очаквания на потребителите. Този коефициент дава важна информация за фирмите, как да планират своята дейност за разширяване или свиване на производството, в зависимост от динамиката на заетостта и доходите в страната, а значи и в зависимост от фазата от бизнес цикъла- подем или рецесия. Свиването на производството на фирмите, които произвеждат стоки с дълготрайна употреба, носи значителни загуби по време на рецесията, които може да бъдат компенсирани чрез диверсификация на производството им-развиване на други алтернативни производства, нежилищно или гражданско строителство или развитие на съвсем различни дейности, като реклама, търговия, каквито примери за дейността на строителните фирми у нас има немало.

Кръстосаната еластичност по отношение на търсенето на нови жилища, показва преди всичко наличието и влиянието на вторичен пазар (покупка на старо жилище, живеене в жилище под наеми др.). Факт е, че при нас бума в новото строителство води до силен спад в търсенето и покупката на стари жилища, т.н. "панелки". Това намаление на цените на старите жилища, които са средно с около 30-40% по-ниски от цените на новото строителство, оказва силно влияние върху търсенето на нови жилища в началото на кризата. За много купувачи високите цени на новото строителство, съчетано с ограничаване на кредитирането, с нарастващи песимистични очаквания ги кара да се преориентират към покупка на стари жилища и следователно говорим за висока кръстосана еластичност, която се доказва от данните и направените изчисления. Същото се наблюдава и на пазара на жилищни наеми, които отбелязват значителен ръст в началото на кризата, резултат от нарастващото търсене, като алтернатива за много домакинства. Имотите, които не могат да се продадат, много често се предлагат на пазара на наеми и тази тенденция продължава. По тази причина и заради по-трудния достъп до голям процент финансиране, обемът на пазара на наеми расте, а наемите като цяло намаляват.

Коефициентът на кръстосана еластичност на търсенето от цените на други стоки, помага на фирмите при разработването на правилна маркетингова стратегия по отношение на разположение, локализиране на фирмения продукт в близост до потребителя, с което да се направят високи неговите разходи по смяна, заместване на едни продукт с друг. Особено важно е строителните фирми при тези условия да пренастроят и своята дейност към други, съпътстващи, допълващи дейности, като поддръжка, текущ ремонт на стари жилища. Това е един пазар, който ще става все по-динамичен и активен, като следствие от приемането на закона за етажната собственост и възможността за усвояване на европейски пари, с цел тяхното реновиране, саниране, според изискванията за енергийна ефективност на сградите у нас.

На този пазар трябва да отчетем още една тенденция на този пазар. Хората предпочитат все повече да живеят на спокойствие, чист въздух, далеч от натоварения трафик в града и това увеличава търсенето на жилища в селските райони, на т.н. селски имоти. В същото време изключително ниските им цени ги прави много атрактивни за покупка, особено ако са в близост до по-голям град и имат добре изградена инфраструктура - пътища, ВК мрежи, училища и др. Това

всичко води до увеличаване на търсенето и увеличаване на покупките на такива имоти, което отново рефлектира върху свиване на търсенето на ново жилищно строителство, т.е. говорим и тук за достатъчно висока кръстосана еластичност на търсенето.

Стабилно остава търсенето на един много малък сегмент от пазара на жилищно строителство, почти незасегнат от кризата. Това е търсенето на изключително скъпи, големи имоти, жилища в околностите на град София с цена обикновено над 1 000000 евро. Купувачите на тези имоти са с много висока платежоспособност, с изключително високи претенции, изисквания за качество, изпълнение, екологична съобразност. Статистиката показва, че само няколко строителни фирми са специализирани в това строителство и предлагат на този пазар.

Диференциация на продукта на пазара на жилищно строителство в София, основа за формиране на ефективна данъчна система

Главното условие за **диференциация на продукта** на този пазарен сегмент е *месторазположението на строителния обект, изградената инфраструктура, уникалността на земята и на създадения краен продукт*. Правото на една строителна фирма, получено от собственика на земя (частен или публичен) , чрез покупка или овъзмездяване, да строи точно на този терен, вече е гарант за диференциацията на продукта в очите на потребителите.

Основен фактор, който влияе върху потребителския избор е разположението на строителния обект. Това е ключовата характеристика за хоризонтална диференциация на продукта, дори когато има еднакви или сходни качествени характеристики с друг, сравним с него продукт. Високата цена на жилищното строителство например е следствие преди всичко от високата цена на земята, резултат от нарасналото ѝ търсене. Това е особено ярко изразено в отделни райони в София, където хората виждат добри алтернативи за развитие, работа, обучение на децата. Високата пазарна цена на имотите е основата за данъчната оценка и определянето на дължимия местен данък.

Данните ясно доказват известната вече тенденция, домакинствата да предпочитат и търсят основно двустайни жилища, с добра инфраструктура, и то в по-големите градове, където и намалението на цените на кв.м. жилищна площ е много по-слабо изразено. В градовете с по-слаба икономическа активност, поради ограничените възможности на хората за успешна реализация, търсенето на жилища е по-ниско и съответно и цените имат по-ниско равнище. В големите градове, примерно София, развитието на транспортната инфраструктура и сигурността на отделните квартали е ключова за оценката на потребителите за качеството на живот и техния избор. Тези два фактора определят основно развитието на пазара по райони и фактически са косвено доказателство за диференциацията на предлагания продукт. Данните за актуалните към момента реално сключени сделки открояват в София на изток зоните Дървеница, Дианабад, Мусагеница и Младост, на запад Банишора, Овча купел и Надежда като достъпни и същевременно с това перспективни. В тези райони вече се усеща недостиг на най-често купуваните

двустайни апартаменти. Коренно противоположни са тенденциите в някои елитни квартали като Лозенец, Изток и Изгрев, където според хората жилищата са твърде скъпи, има презастрояване, което създава дискомфорт, трудности с транспорта и затова интересът към тези имоти е епизодичен, което рефлектира върху ценовите равнища.

Диференциацията на всяко жилище, освен по разположение се осъществява и по *разположение и цена*, която е различна според различните характеристики на продукта - квадратура, интериор, екстериор, допълнителни услуги, които предлага фирмата. Тези изключително важни характеристики на продукта, особено при жилищното строителство, могат да накарат потребителя да пренебрегне доброто разположение за сметка на тяхната по-добра реализация. Това е фактор, който кара строителните фирми да предлагат на този пазар целия спектър от търсени различни характеристики от потребителите. В една жилищна кооперация, потребителите могат да избират между двустайни, тристайни или по-големи жилища, с различно изложение, различно разпределение на жилищните помещения, с различен брой сервизни помещения, тераси и други. Това е сигурна гаранция за диференциацията на продукта в очите на потребителите и съчетана с месторазположението ще рефлектира върху равнището на крайната цена. Ако всички фирми предлагат продукти със сравними, еднакви характеристики от гледна точка на потребителите и са разположени в близост една до друга, то диференциацията на продукта е минимална, конкуренцията между тях е ожесточена, което означава по-ниска крайна цена.

Друга основна насока на диференциацията на фирмения продукт е *вертикалната диференциация*, свързана с качеството, използваните материали, технологии. Високото качество на даден продукт, което е гарант и за високата цена, която е склонен да плати потребителя се свързва с изключителната функционалност, трайност, надеждност на продукта, с изключителното предложение за продажба на фирмата.

Строителните фирми могат да диференцират продукта си по една основна, решаваща функция и най-често това е *функционалността, удобството на предлаганото жилище*. Те могат да диференцират своя продукт и по няколко различни функции, всяка от които има голям диапазон от характеристики, или по всички възможни функции, но предлагани с по-ограничен диапазон от характеристики. Обикновено при нас, строителните фирми предлагат желан продукт с функции на определено стандартно равнище и дават възможност потребителят след това да избира допълнителни характеристики, които правят продукта уникален и осигуряват допълнителни конкурентни предимства на фирмата.

Анализът на пазара на жилищно строителство и по специално в София, особено в последните години показва, че независимо от отчитания всеобщ спад на него, остават няколко фирми, които са специализирани само в строителството на най-скъпите имоти. Данните показват, че при тях няма спад в дейността им, което доказва вече трайната тенденция, купувачите на този пазар да предпочитат високото качество, въпреки по-високата цена, която трябва да платят за един дълготраен продукт, но която ще им осигури очакваната възвръщаемост в бъдеще. В същото време трябва да отбележим факта, че строителството създава продукт,

чиито истински характеристики и ниво на качество са видими едва след потреблението. Това означава, че за потребителите цената е основен показател, символ на качеството, което може да бъде използвано от фирмите. Те могат да завишават цената, без никакви обективни основания за това, просто за да убедят потребителя, че му предлагат изключителна сделка. Купувачите на желания продукт, ще приемат тази по-висока цена като символ на качество, допълнителни изгоди, особено ако ценовата еластичност, чувствителността им към дадената цена е по-ниска.

Високата цена на строителната продукция, дългия срок на използване и особеностите свързани с това, че това е продукт, чиито характеристики са видими чак след потреблението му, кара потребителите внимателно да търсят информация, да сравняват различни алтернативи, предложения и анализират мнения на други потребители и предпазливо да правят своя окончателен избор. Всичко това означава, че всеки купувач на този пазар има високи разходи по вземане на крайно решение, което определя и високите разходи за смяна на фирмата, предлагаща съответната желана продукция и следователно ниска склонност към смяна на избрания доставчик. Покупката на ново жилище или неговата смяна, пресметнато средностатистически се осъществява обикновено само няколко пъти в живота. Затова лоялността на клиентите при покупката на стоки с дълготрайна употреба, следва да се разглежда не само от страна на дадения потребител, или домакинство, а и като възможност да насочва свои близки, познати към същата строителна фирма.

Всичко изброено дотук доказва, че спецификата на жилищното строителството, функция от неподвижността на строителната продукция (жилището), свързаността със земята, като специфичен, оскъден ресурс, са основен фактор за степента на диференциация на продукта и високата лоялност на потребителите. Диференциацията на продукта, превръща потребителите на фирмата в нейни клиенти с висока лоялност, което е гаранция за увеличаване на продажбите и приходите и в бъдеще. Този извод, освен в жилищното строителство, където търсенето се формира от всички домакинства, като потенциални потребители на този пазар и диференциацията на продукта се формира от многобройните субективни вкусове и желания, може с още по-голяма категоричност да се направи за сегмента на нежилищното строителство. Големите, крупни инвеститори на този пазар (особено строителството на престижни бизнес-центрове и търговски обекти) имат ясно изразени предпочитания и изисквания за желан обект и обикновено работят с няколко фирми, на базата на многократно повтарящи се договори и специфика на сделките. Натрупаният опит при тези дългосрочни взаимоотношения, са гаранция за реализацията на поредния обект на необходимото качество и в определения срок и това превръща някой от строителните фирми в предпочитан партньор с осигурена дейност за години напред.

Политика на зонирание в град София

Жилищните територии в София са обособени условно в четири зони - централна и три концентрични пояса (Интегриран план за градско възстановяване и развитие

на гр.София, 2012). Проблемите на нивото на отделните селищни структури на компактният град са подчертано специфични.

На първо място се извяват проблемите на Централната градска част. Тук жилищата са облагодетелствани с предлагането на пълния комплекс слуги. Това е зоната с най-развит пазар на сградно строителство и с най-високи цени. Очертава се ясно добър южен и лош северен сегмент. Повечето стари квартали в северната част са в състояние на упадък (особено намиращите се на север от бул. "Тодор Александров") - износен и неподдържан сграден фонд, амортизирана инфраструктура, занемарена среда, драстичната необходимост от паркиране и възможности за това влошава транспортната проходимост и качествата на средата. Намаляването на обитаването в тази част на града и увеличаването на бизнес функциите му го прави конфликтно и неблагоприятно за живеене.

В първия пояс, очертан от терените до околоръстния път на юг и на запад, се намира носителя на градската среда за обитаване. Тук има слабо изразена тенденция на смяна на функциите на жилищата и значителни резерви за ново строителство. Налице е обаче една смесица от стари панелни комплекси, новопостроени жилища, неизползвани терени и т.н. Ясно са очертани двата сегмента- добър южен и лош северен, връзката жилище- панелен комплекс и черните петна - гетата с концентрация на ромско и бедно население. Вторият пояс включва селища, гравитиращи към компактният град, където преобладава активно строителство и ниска гъстота и етажност, по-ниска степен на урбанизация. Отново интереса на купувачите е насочен към южната част, която предлага повече условия за почивка, отдиш, но основният проблем е липсата на канализация. В северната част (на тази зона са налице по-лоши екологични показатели, предлага се по-ниска заетост, поради по-слабия интерес на инвеститорите и др. Третата зона включва територии, които са под зоната за активно влияние на София, в които е съхранена природната среда, но няма развити градски функции. Очакванията са за силно нарастване на търсенето в тази част, като следствие от преминаването на трансевропейските магистрали и нарастващият интерес на инвеститорите, което е фактор за ускорена урбанизация.

Важен фактор, който влияе върху общото качество на жилищната среда е престъпността и дейностите на СО по осигуряване на обществения ред и сигурност. Най-честите престъпления са кражбите по домовете - 62% от общия брой на противообществените прояви. Според статистическите данни, въоръжените грабежи са най-много в кв."Лозенец", "Стрелбище" и кв."Иван Вазов". Сравнително малко са посегателствата срещу личността, като най-много убийства през 2010 год. е имало в Студентски град и кв."Младост".

Изследванията на пазара на жилищно строителство в София доказват изключително висок потенциал. При усвояване на пределно допустимите норми за плътност, етажност, интензивност могат да се построят още 260 000 жилища. Това е капацитет, който не би могъл да се усвои в следващите 20 години. Според специалистите до края на 2020 год. само върху територията на компактният град може да се усвоят до 38% от капацитета му.

Зад привидното отсъствие на жилищен проблем, подхранвано от високата степен на жилищно потребление (от 436 жилища на 1000 човека през 2001 г. в Столичната община до 677 ж/1000 средно за общините в зоната на активно влияние или повече

от едно жилище на потребителска единица) и впечатляващата строителна активност, която от периферията и комплексите се пренесе в традиционните квартали на София и в редица села с благоприятна природна среда, всъщност протичат тревожни процеси на *деградация на фонда и жилищната среда*, кумулиращи се дефицити и задълбочаващи се териториални диспропорции. Деграцията е особено тревожна, поради обстоятелството, че през следващите 15-20 години, както компактният град, така в значителна степен и зоната на активно влияние, ще разчитат основно на съществуващия фонд. А той деградира по няколко причини (Интегриран план за градско възстановяване и развитие на гр.София, 2012):

- много бавен темп на подмяна на амортизираната му част;
- липса на елементарно поддържане;
- наличие на двеста и пет хиляди жилища в панелни жилищни сгради и още пет хиляди в зоната на активно влияние, които изискват повече усилия за поддържане и ремонт;

Деграцията е характерна и за фонда в селата в околградския район, застроени с остарели масивни сгради.

Наличните дефицити са в обща полезна площ на обитател (22 до 27 кв.м срещу 40 кв.м по европейските стандарти), брой стаи (остър недостиг на жилища с 2 и повече стаи (само 40% от всички жилища в компактният град). В основата на дефицитите стоят причини от икономически, управленски и градоустройствен характер:

- достъпността до жилище се влошава;
- държавата е абдикирала от икономическите си задължения към жилището (социални жилища и инфраструктурно осигуряване);
- количеството на бюджетните разходи за жилища е изключително малко;
- изоставащото по темп и обхват градоустройствено планиране, в съчетание с неадекватната нормативна уредба, не предлага достатъчно възможности за разнообразни форми на обитаване, в т.ч. и за широко прилагане на еднофамилната къща.

Публичният сектор, в лицето на държавата и общините няма формулирана и съответно не провежда жилищна политика. Липсва развита жилищна законова и подзаконова нормативна уредба. Не са изградени държавни и общински институции за управление на сектора. Отсъстват и граждански структури. Липсва специфични стопански структури за придобиване на поземлен ресурс, благоустрояването и инфраструктурното му съоръжаване и превръщането му в привлекателни за жилищно застрояване територии. Управлението на етажната собственост, която обхваща около 70 % от фонда, е неефективно.

За териториалната неравномерност на проявление на проблемите са характерни големите диапазони на редица териториални показатели. Интензивността на населяване на селищните територии на населените места от еднакъв ранг, измерена с показателя кв.м. селищна територия на 1 постоянен обитател е 610 кв.м в околградския район и 1550 кв.м в зоната на активно влияние. Задоволеността с жилища на 1000 жители е 505 в община Драгоман и 820 в община Горна Малина.

Проблемите на нивото на регионалните структури са следните (Интегриран план за градско възстановяване и развитие на гр.София, 2012):

- изявените териториални диспропорции и рисковата неравномерност в усвояването на пространството на компактния град, околорадския район и зоната на активно влияние;
- опасността от преурбанизиране на определени територии и провокираното от това деградиране на природната среда, респ. на нейни жизненоважни компоненти;
- противоречието между привлекателността за обитаване на населени места в определени периферни територии и ниското ниво на инфраструктурната им осигуреност и недобрата им транспортна достъпност;
- критичното, а в някои случаи и катастрофално ниво на икономически спад и обезлюдяване на повечето периферни райони.

Състоянието на жилищните комплекси е вторият проблем, който има своето проявление, както в гр.София, така и в част от градовете в зоната на активно влияние (и особено във външната зона на влияние). За тях е характерна функционална, комуникационна и пространствена неинтегрираност в заварената градска структура. Недоизградената техническа инфраструктура, недостатъчно развитите мрежи на общественото обслужване, нереализираните подземни гаражи, големите неблагоустроени и неподдържани празни пространства са характеристики на една неатрактивна подтискаща жилищна среда.

Сериозни устройствени проблеми са породени повсеместно от реституираните терени, вклинени често между блоковете, съжителстването на частна собственост върху жилищата и общинска – върху земята създава неразрешими трудности за поддържането на откритите пространства. Изключително сериозен проблем са самите панелни жилищни блокове поради лошите им експлоатационни, топлотехнически, шумоизолационни и естетически качества и амортизираността на инженерните инсталации. Комплексите се нуждаят от основно градоустройствено реструктуриране, а панелните сгради – от обновяване. Проблемните квартали (гетата), най-често обитавани от циганското малцинство, са характерни не само за някои райони на компактния град (кварталите Хр.Ботев, Факултето, Филиповци, ЦГЧ-северозапад), но и за градовете от зоната (Драгоман, Сливница, Костинброд, Божурище, Своге и Елин Пелин). Това са територии с вид и стандарт на обитаване, неприемливи за една европейска столица, неугледен, амортизиран паянтов фонд, липса на регулация и основно благоустрояване. За тези територии е необходима обществено инициентирана реконструкция при съблюдаване на социално-икономическата и демографската им специфика.

Сериозни устройствени проблеми в компактния град поставят южните му територии и т.н. “Подвитошка яка”. Макар и зона с най-висока пазарна активност, два проблема изискват отговорно внимание- липсата на канализация и адекватен капацитет на водоснабдяване и стихийният натиск на пазара, застрашаващ да компрометира положителните качества на средата за обитаване и връзките на града към Витоша.

Специфични устройствени проблеми в компактния град поставя и т.н. “Северен град”. По транспортна достъпност, екологичен статус, пазарна активност, ценови нива, социално-икономически профил и т.н. тази обобщена зона се намира в непривилегировано положение спрямо “южния град”. Предполагайки условия за заличаването на тази глобална разлика са ограничаването, респ. премахването на замърсяванията от МК”Кремиковци” и конверсията на северните промишлени зони на града. Шанс за ликвидирането ѝ представлява сборният трансевропейски транспортен коридор, който се планира да премине северно от града, респективно реализацията на свързващата ги северна ос на стопанска активност и планираната Северна скоростна тангента.

Към проблемите на компактния град, градовете в околградския район и зоната на активно влияние се прибавят специфични само за малките населени места проблеми:

- процес на изтласкване на постоянното обитаване от временно (сезонно) обитаване в селищата, които имат качества за ревитализиране във връзка със стопанско и друго дейностно активизиране на частите от територията, в която са разположени;
- подмяна на традиционния архитектурен характер и функционалната и пространствена специфика на средата на селищата, имащи потенциал за развитие на селски туризъм.

В периода 2001-2011 в Столичната агломерация има висок демографски ръст на населението (средногодишно около 12-13 хил. човека). Този ръст значително надвишава ръста в брой на въведените в експлоатация жилища през периода. Данните показват, че новото жилищно строителство е насочено почти изцяло в гр.София и другите три града, което е една от основните причини (наред с локализацията на нови работни места) за демографското нарастване на Столичния град до границите на прогнозираното за 2020 г. от ОУП – София (Интегриран план за градско възстановяване и развитие на гр.София, 2012). Това означава, че в този период (2001-2011г.) е подценена възможността и потенциала на околградския район за облекчаване на центъра на общината. Предвидените с ОУП – София територии за близко и средносрочно усвояване за жилищно строителство в околградския район не са проектно и инфраструктурно осигурени, което не създава възможност за кандидатстване за средства от фондовете на ЕС. Заслужава да се отбележи, че през посочения период, средния размер на полезната площ на жилище (ново строителство) е около 90 кв.м. или около 110-120 кв.м разгъната площ. Това по същество затруднява жилищния пазар, тъй като по цена то става недостъпно за хората със средни доходи, независимо от развитата система за жилищно кредитиране.

Практиката за изграждане на големи жилищни структури от затворен тип и с висок стандарт на обитаване който формира нови по характер „гета” за богати граждани има антисоциален характер и формира нова по тип градска структура „села в градовете”. Тази порочна практика е удобна за общинската администрация, тъй като инженерно-техническата инфраструктура вътре в тези „гета” се изгражда от предприемачите. По оценка на специалистите по градско устройствено планиране, мястото на подобни структури е в околградския район, но за целта приоритетно трябва да се развият и изградят скоростни градски магистрали

„център – периферия” (околоградски район). В сравнение с други градове в Европа общинския жилищен фонд е твърде ограничен. Неговото нарастване е абсолютно необходимо както по социални причини, така и във връзка с реконструкцията на панелните сгради в жилищните комплекси. Общината трябва с предимство да преотстъпва терени на строеж предимно за жилища срещу дял от построените. Такава е практиката в европейските градове.

Основните изводи, имащи пряк адрес към политиката на обитаване, са:

- в близките 20 години София ще разчита основно на съществуващия фонд;
- панелните комплекси не могат да се разрушават – те трябва да бъдат реструктурирани и обновени;
- формиране на активна и адекватна жилищна политика

На пазара на жилищно строителство у нас, все още има голям дефицит на модерни жилища на глава от населението, с високо качество. Делът на жилищата (като инвестиция за домакинствата) от БВП е 9,3% в страните от ЦИЕ и 48,5% в страните от ЕС15. Разликата по показателя брой апартаменти(жилища) на глава от населението и тяхното качество в страните от ЦИЕ, сравнено с този показател за развитите страни от ЕС(ЕС15) е изключително голяма и това е едно от основните стимулиращи фактори за бъдещото развитие на този пазар. Средната жилищна площ в страните от ЦИЕ е 24,1 кв.м, а в страните от ЕС15 е 35,6 кв.м. Броя на живеещите в едно жилище е 3,2 в страните от ЦИЕ, а в страните от ЕС15 е 2,4. Изследванията сочат, че по този показател изоставането в страни като Полша, Румъния и България е изключително голямо. Този фактор, съчетан с развитието на ипотечния пазар и активизирането отново на банките ще осигурят неговото развитие в бъдещите години.

3.3.2. Пазар на нежилищно строителство (административни, търговски и индустриални сгради) в София

Развитието на пазара на нежилищно строителство, който осигурява достъп на гражданите до административните и търговски дейности е фактор за подобряване на тяхното обслужване. Търсенето на пазара на нежилищно строителство се формира обикновено от търсенето на няколко големи инвеститори, обикновено чуждестранни частни или юридически лица, които инвестират в реализацията на даден проект. Нерядко те са обединени и с големи български фирми, като например строителството на бизнес сградата на "Софарма", на "Алфа банк", търговските центрове и др. Купувачите на този пазар на строителна продукция, формират олигопсон, което от теоретична гледна точка означава възможност за покупка на крайния продукт на по-ниски цени и съответно по-малки количества, което на практика означава неефективност на пазара.

Динамиката на този пазар може основно да се определи от броя издадени разрешителни за строеж. Данните на НСИ показват драстично намаление на техния брой. През 2007 год. броя на издадените разрешителни за строеж на административни и други сгради е общо 7517, които намаляват с 35% до 4874 през 2009 год. и с още 2% до 4775 през следващата 2010 год. Особено голям е този спад при строителството на офис сгради от 1875 през 2008 год. до 305 броя

разрешителни през 2009 год. и 215 през 2010 год., което за двете години е с повече от 80% намаление. От общо 6 млн.кв.м. замразени проекти от различни инвеститори през 2010 год., 1,79 млн.кв.м. са търговски площи, и 1,57 млн.кв.м. са за офиси (КСБ Анализи и прогнози, 2012). Строителните обекти, които се предлагат на този пазар са големи, с високи разходи и съответно с високи крайни цени, поради което приходите на строителните фирми от нежилищното строителство са почти равни на приходите от жилищно строителство. През 2009 год. тези приходи дори са по-високи, което показва че кризата в строителството засяга най-напред жилищното строителство и с известно закъснение се отразява на другите видове строителна дейност.

По-подробния анализ на търсенето на пазара на нежилищно строителство показва, че то се формира от няколко основни компонента. На първо място това е строителството на *търговски центрове*. Търговията е най-динамично развиващата се дейност в годините на прехода в резултат на частната инициатива. С инвестирането на огромни средства в този сектор в София са изградени големи структуроопределящи търговски обекти. Към 2010 год. броят на структуроопределящите търговски обекти е 134 с 684 хил.кв.м. търговска площ, като най-големия обект е "Търговски център "Илиянци" с площ 160 хил.кв.м. Новата обща търговска площ в града е над 150 хил.кв.м., което е 25% от общата за страната. Това са завършените вече търговски центрове (общо 6 мола, с РЗП търговска площ над 25 хил. кв.м) като "Сердика център", "The Mall" София и др. Реализирането на тези големи строителни проекти и обекти определят в каква степен чуждите вериги ще разширяват дейността си в столичния град и ще осигурят откриването на нови работни места и подобряване обслужването на населението. Статистиката показва, че всеки голям търговски център отваря около 20 хил. нови работни места и това са главно млади хора, които намират работа и реализация в тях. С най-висока осигуреност с търговски площи (над 20 хил.кв.м.) са районите Надежда, Младост и Оборище, с най-ниска (под 10 хил. кв.м.) са Илинден, Изток, Изгрев, Красна поляна и др.

Цените на наемите в търговските центрове съвсем логично отбелязват лек спад в началото на 2009 год.и остават два пъти по-ниски от наемите на централните търговски улици в София. Това означава, че търговските центрове ще предлагат и своята продукция на по-ниски цени при равни други условия и ще разширяват своите пазари, което гарантира възвръщаемостта на направените инвестиции. Според специалистите, търговските центрове ще останат един от най-привлекателните и успешни проекти, защото са най-търсени от клиентите и предпочитани от инвеститорите. Въпреки че нямат 100% заетост на площите изследванията показват, че те осигуряват желаната възвръщаемост на инвеститорите, които ги правят достатъчно атрактивни дори в условията на криза. Според анализаторите на пазара на търговски площи, на него ще се развият нови формати-търговски обекти с около и над 3 хил. кв.м. площ, в които са представени поне три големи търговски вериги (ритейл паркове), аутлети и дискаунт вериги от хранителния сегмент, което ще доведе до редица структурни промени на този пазар (ИПИ, 2010-2011, 68-75).

На територията на София има добре изградена мрежа от заведения за хранене, което е и елемент от *туристическата инфраструктура*. Към 2010 год. са

категоризирани и функционират 636 класически ресторанта, 51 специализирани, 884 с национална кухня (българска и чужда), 1559 заведения за бързо хранене и 1047 питейни заведения. Локализационните аспекти на развитието на туристическата инфраструктура на град София са свързани с предпочитанията на инвеститорите за изграждане на нови хотели и териториалния потенциал на общината. Повечето от новите хотели, от по-висока класа са изградени в ЦГЧ, на входно-изходните трасета на града и в южната част от подножието на Витоша.

Офисите или бизнес сградите са другият основен компонент на пазара на нежилищно строителство. През 2009 е отбелязан рекорд със завършването на над 188 хил. кв.м. офиси в София. Това означава силно повишаване на предлагането на тези обекти във време на икономическа криза, когато бизнеса намалява търсенето на офиси. Причината за този дисбаланс е преди всичко в особеностите на строителството - дълъг процес на реализиране на тези големи строителни обекти и предаването им в експлоатация. Само в София предлагането на офиси достига над 1 млн. кв.м., което съчетано със слабото търсене в условията на криза води до незаетост на над 20% от изградените офиси за града като цяло, като този процент е много по-висок в периферията на града, където пък в последните години и строителството на бизнес сгради е било много по-активно. Тези диспропорции на пазара на бизнес сгради и огромният излишък в предлагането логично водят до силно намаление на наемните цени, които в момента варират около 10-12 евро на кв.м. месечно. Това показва също така, че пазарните участници се опитват да бъдат гъвкави, за да намалят загубите си, но е факт продължаващото слабо търсене на пазара и оттеглянето на крупните, основно чужди инвеститори.

Особено важно за живущите на територията на СО е лесният достъп до финансово-кредитните, застрахователните и данъчните институции. Към 2011 год. тази инфраструктура в града е изградена ефективно, като централните офиси са разположени в ЦГЧ, а клоновете им в близост до потребители (домакинства и фирми) във всички части и райони на столицата. Териториалното разположение на мрежата от тези институции относително равномерно, което създава необходимите удобства и намалява разходите за предоставяне и получаване на необходимата услуга.

Логистичният и индустриалният сегмент на пазара на нежилищно строителство е единственият, който отбелязва лек ръст дори и при намаляващата икономическа активност в София и страната след 2009 год. (ИПИ, 2010-2011, 68-75). Причината е, че тук се наблюдава обратния процес - търсенето продължава да бъде по-голямо от предлагането. През 2010 год. изграждащите се логистични и индустриални площи са се увеличили със 157 хил.кв.м., като основна част от тази квадратура е за логистични центрове. Това според анализаторите ще доведе до 8% пазарен дял на това специализирано строителство. Като цяло обаче, и в София и в страната остава изключително слабо търсенето и респективно строителството и предлагането на промишлени предприятия, което е доказателство за продължаващата ниска икономическа активност на бизнеса. Ниското търсене на строителство на промишлени предприятия, означава ниско търсене на крайната продукция, която може да се произведе в тях, ниски доходи, ниска заетост и като цяло свито вътрешно потребление на населението в страната ни. Тези фактори, естествено водят и до продължаващия спад в строителството, свиване на заетостта

в този отрасъл, намалено търсене на суровини и материали, което разбира се оказва негативно влияние и върху фирмите и производствата, свързани със строителството.

В София има 26 производствени зони, локализирани около железопътните връзки и входно-изходните магистрали на града. Голяма част от тези зони са неадекватни на съвременните изисквания, поради това не работят, а най-ценното което притежават е земята, където са разположени. Освен физическото износване и липсата на поддръжка и обновяване, структурните промени в икономиката на СО налагат тяхното преустройство в следните насоки (Стратегия за развитие на Столична община):

1) *Преструктуриране и ликвидиране* на производствените зони, които са в близост до ЦГЧ, където не е подходящо развитието на такива производства.

2) *Реконструкция и модернизация* на територии, които продължават да функционират като производствени зони в Северния и Югоизточния индустриален район.

3) *Развитие на изграждане на логистични*, производствено-складови зони в периферията на града и на входно-изходните магистрали.

4) *Ускорено развитие* на Западния индустриално-жилищен район, чрез създаване на високотехнологични производства и услуги. Това развитие означава развитие на иновациите, внедряване на съвременни технологии и създаване на значителна добавена стойност при реализирането на всяка идея и проект.

5) Необходими са *мащабни инвестиции* за рекултивацията на терена в и около комбинат "Кремиковци", което е огромен резерв за развитието на високотехнологични дейности, складово-логистични центрове, бизнес, търговия и дори жилищно строителство.

6) Модернизацията, преустройството на старите и развитието на нови индустриални зони, трябва да бъде не само резултат от частната инициатива, а *целенасочена политика и инициатива на общината*.

По принцип такива проекти са много добре развита европейска практика, която отговаря на изискванията на "зеленото" строителство и създаването на "зелена икономика", "зелени градове". Обновяването на индустриалните зони ще доведе до изграждането на по-модерна инфраструктура, по-висока енергийна ефективност, ще намали потреблението на ресурси и ще повиши конкурентоспособността на фирмите. Намирането на нова алтернатива за използване на старите, неефективни индустриални зони са огромен териториален резерв за развитие на града и неговите функции.

Изследванията показват, че на пазара на нежилищно строителство, модерните офиси и търговски площи на глава от населението са много по-ниски в страните от Централна и Източна Европа, сравнено със страните от ЕС15 (Deloitte, 2008). Средно за тях този показател е 205 кв.м на 1000 души население. Като цяло търговските площи на глава от населението в страните от ЦИЕ са с от 31% до 88% по-малко, сравнено със страните от ЕС15. Това означава, че на този пазар у нас може да се очаква активизиране на търсенето в близките години, като резултат от възможността за реализиране на инвестиции със сигурна и бърза възвращаемост. Очакванията са търговията на дребно да нарасне с над 70% през следващите десет

години, от нарастващото потребителско търсене, резултат от икономическото развитие и нарастването на доходите.

Към пазара на модерни търговски площи, който е функция от развитието на търговията на дребно трябва да добавим и очакваното нарастване на търсенето на офиси. През 2006 година ръста в строителство на офиси в страните от ЦИЕ е бил 20,5%, в страните от ЕС15 - 7,7%. През следващата 2007 година този ръст е съответно 17,8% за ЦИЕ и 8,4% за страните от ЕС15. В момента предлагането е много по-голямо от търсенето, специално в нашата страна и в София. На този пазар навярно не може да се очаква бързо съживяване. Развитието му ще бъде функция от общото по-ускорено икономическо развитие и нарастване на деловата активност. Заедно с това, точно бизнес-строителството ще бъде индикатор за големите качествени промени, които трябва да се случат в отрасъла, свързани с устойчивото, зелено строителство и внедряването на нови технологии. Практиката във всички развити страни доказва това - ограничен потенциал за развитие на зеленото строителство на жилищния пазар и по-голяма активност на пазара на нежилищно строителство. Това обаче е фактор за увеличаване на предлагането на сгради с ниска енергийна ефективност (в частност "пасивни сгради"), натрупване на опит във фирмите по отношение на проектиране, изграждане, поддръжка и експлоатация, намаляване на разходите и така този тип строителство да стане по-ефективно и достъпно и за потребителите на жилищния пазар.

Развитието на туризма в София стимулира строителството на хотели, ваканционни комплекси. За периода между 2000 и 2006 година увеличението на туристите в страните от Централна и Източна Европа е със 4,7% средногодишно, а за страните от ЕС15, този процент е 2,7%. През 2006 год. в страните от ЦИЕ ръста в строителството на хотели е бил 7,2%, в страните от ЕС 8,2%. През следващата година този ръст в ЦИЕ е 6,8% , в страните от ЕС 7,6%. Налице е забавяне на темпа на строителство хотели, но страните от ЦИЕ изостават дори в тези пикови години за строителството, от темпа в страните от ЕС. В същото време при нас статистиката отчита всяка година ръст на туристите с около 10%, което е два пъти над средното за другите страни от ЦИЕ, което безспорно е силен фактор за развитие на строителството на този пазар, при доста по засилен контрол за изпълнение на всички екологични и други изисквания.

С особено силен потенциал за развитие е пазара на изграждане на логистични центрове и индустриални зони. Търсенето и развитието на този пазар е функция от нарастващата динамика в търговията между нашата страна и другите страни от ЕС и нарастващия транзит на стоки между Източна и Западна Европа, особено след падането на Шенген. Разрастващите се бизнес връзки на страната ни с другите страни основно от ЕС, увеличава бизнес пътуванията, увеличава търсенето на хотели, търговски площи, офиси, логистични и индустриални центрове. Следователно търсенето на пазара на нежилищно строителство е функция от динамизирането на икономиката и увеличаване на икономическия растеж. По принцип поради по-ниското изходно ниво, страните от ЦИЕ (особено България) преди кризата достигаха темпове на икономически растеж 2-3 пъти по-високи от тези на страните от ЕС15. Независимо от факта, че такъв растеж в страната ни няма да се повтори, то все пак поради голямата разлика в икономическото развитие и жизнен стандарт, растежа при нас ще бъде пак изпреварващ спрямо

страните от ЕС15. Това означава нарастване на заетостта, доходите разходите за потребление, и увеличаване на склонността за инвестиране в покупка на жилище.

3.3.3. "Зеленото строителство" основна насока за развитите на пазара на жилищно и нежилищно строителство в София

В последните години на пазара на жилищно и особено на пазара на нежилищно строителство се появяват нови аргументи за възможностите и насоките на диференциация на строителния продукт. Те са свързани с възможността за скъсване с традиционното мислене и традиционните технологии и демонстриране на чувство, съзнание за околна среда. Това означава развитие на зелено строителство и зелена инфраструктура на всички пазари.

За много хора и особено за крайния клиент зеленото строителство е относително имагинерна тема и основно се свързва с опаковане на сградата с по-дебел топлоизолационен материал (Иванова, 2012). Когато се заговори преди няколко години за „зелено“ строителство, много хора започват да изолират фасадите с по-дебела топлоизолация. Но това е само една от многото мерки, за да се превърне една сграда в „зелена“. В тези мерки влизат например по-добра дограма, по-добра отоплителна и съответно вентилационна система, по-добра изолация и покрития на покрива, дори вида на крушките за осветление или употребата на диспенсър за битови отпадъци влияе върху „зеленото“ строителство и затова то в никакъв случай не може да бъде разглеждано „на парче“. Фаворизирането на отделна част от сградата, като например една супер модерна окачена фасада, с която се очаква да се решат проблемите, също е работа „на парче“, тъй като вероятно за нейното производство и доставката ѝ от края на света са изхарчени много повече пари, с които вероятно може да се постигнат по-добри параметри на енергоспестяване в другите части на сградата.

Специалистите заговориха по-активно по тази тема в последните години, когато беше създаден Български съвет за устойчиво развитие (БСУР), организират се кръгли маси и все повече хора от строителството започват да мислят за "зеленото" строителство, което означава, че те трябва да работят с ясна мисъл за бъдещето. Устойчиво или „зелено“ строителство означава, че когато потребителя, купувача избира една сграда, трябва да мисли за това по каква технология е произведена, какви материали са използвани и как са транспортирани до обекта, как се използват и поддържат в процеса на обитаване на сградата и как ще бъдат рециклирани след години. Според специалистите "зеленото" строителство включва четири аспекта: енергиен, екологичен, икономически и емоционален.

Енергийният аспект включва не само разходите в сградата за нейното ползване, но и разходите за производството на продуктите, използвани в нея - т.е. колкото по-енергоспестяваща технология е използвана за производството на даден продукт, толкова той е по-„зелен“. Внедряването на адекватни ВЕИ-системи (вятър, вода, биомаса, фотоволтаични елементи и др.) може допълнително да оптимизира енергийния баланс на сградата.

Икономическият аспект включва, от една страна намаляването на общите енергийни разходи, което води до преки икономически изгоди. От друга страна

използването на дълготрайни материали като керамичните блокове спестява разходите по поддръжка и експлоатация на сградите (Гълъбов, 2012, Савов, 2009).

В екологичен аспект трябва се запитаме доколко екологично е това производство, защото има производства, които са относително енергоспестяващи, но натоварват екологичния баланс и имат сериозен въглероден отпечатък върху Земята.

И не на последно място в устойчивото строителство стои емоцията, качеството на живот, комфортът на обитаване във всичките му аспекти - визуален, топлинен, акустичен. От огромно значение е и здравословния микроклимат на помещенията, в които прекарваме голяма част от ежедневието.

Всичките четири аспекта на зеленото строителство трябва да бъде разглеждани равностойно и като част от единна концепция.

Зеленото строителство не е само добро пожелание, а тенденция, наложена от редица фактори като нарастващите цени на ресурсите, климатичните промени и не на последно място загрижеността към природата. Без съмнение първата асоциация, която правим с понятието „зелено” или „устойчиво” строителство е осигуряването на максимална енергийна ефективност. Следователно бъдещите и вече построените сгради трябва да бъдат с ниска или нулева консумация на енергия. Най-високата категория нискоенергийна сграда е т.нар. пасивна къща. Критериите, които определят една сграда като "зелена" са на първо място намаляване на разходите в сградата (разходи на природни ресурси, емисиите на парниковите газове, разходите за електроенергия, вода и природен газ, отделянето на отпадъци и влиянието им върху околната среда). Също така тук спада използването на възобновяеми ресурси и материали, които могат да се рециклират, както и употребата на алтернативни енергийни източници. Докато добрите практики и технологии продължават да се развиват и се допускат леки различия по отношение на държавите, където се прилагат, то има основни принципи, които реално определят какво представлява устойчивото строителство: разположение и конструкция, енергийна ефективност, водна ефективност, качество на вложените материали, качество на въздуха в затворени помещения, оптимизация на експлоатационните разходи, намаляване на битовите и токсичните отпадъци.

Втората важна характеристика на зелената сграда е намаляване на влиянието и върху околната среда, чрез оптимизиране и подобряване на самите строителни дейности. Строителните фирми изразходват огромно количество ресурси – земя и строителни материали, енергия и вода, и заемат голям дял в отделянето на вредни газове. Като се има предвид статистиката, редуцирането на количеството на природните ресурси, които сградите консумират, и на размера на замърсяването са от решаващо значение за бъдещото устойчиво развитие. Строителният сектор сам по себе си заема 30-40% от световното потребление на енергия, а над 70% от вредните за околната среда емисии се дължат на потреблението на електроенергия по време на експлоатация на сградите (Проект на стратегия за устойчиво развитие на Република България, 2007 г., Иновационна стратегия на Република България, 2003 г.).

Устойчивото строителство се опитва да прекрати тези практики като интегрира широк диапазон от дизайнерски, конструктивни, операционни и поддържащи практики, за да осигури по-здравословен живот, по-добра работна

атмосфера и да намали влиянието върху околната среда. Важно за успеха на устойчивото строителство се оказва приложението на интегрираните дизайнерски принципи – подхода за завършени строителни системи, които събират ключови предприемачи и професионални дизайнери да работят заедно от началото до края. При традиционния подход на проектиране, в началната фаза възможността да се оцени една сграда в нейната цялост е съвсем малка. Некоординираната работа на различните проектанти води до постоянни поправки и понякога необходимите промени се забелязват твърде късно, едва когато стартира самото строителство и отстраняването им може да струва много по-скъпо. Ето защо устойчивостта в строителството започва от най-ранните етапи на проекта и изисква отговорното обвързване на всички участници в процеса: проектантите, административните власти, инвеститори и клиенти, което на практика означава съществени промени в организацията координацията и управлението на фирмата на всички нива.

Един основен проблем с развитието на устойчивото строителство у нас е свързан с неговата цена, което може да бъде сериозна пречка за някои инвеститори и крайни потребители (като домакинствата например) да се възползват от по-екологичните практики в рамките на строителния процес. **Ако се гледа най-простия икономически показател - цената на квадратен метър, въвеждането на „зелените“ практики при всички случаи ще оскъпи цената на строителството.** Трябва да се има в предвид, че все пак цената на една сграда се разглежда в нейния жизнен цикъл. В рамките на жизнения цикъл на всяка сграда експлоатационните разходи представляват най-голямата част от разходите по нея. Инвестицията в енергийно ефективно строителство е разумна, ако се изплаща от по-ниските режимни разходи за по-малко от 10 години.

Тези аргументи дават друг поглед върху по-високата цена на този тип строителство, особено ако се отчете факта, че то формира едва около 30% от цената на една сграда. Факт е, че в България няма достатъчно реализирани зелени обекти, които да послужат за представително изследване и да дадат отговор на въпроса: какъв е процентът на оскъпяване на устойчивото строителство. В Германия например проучванията показват, че оскъпяването при строителството на сгради, които покриват стандарта „Пасивна къща“, е около 5-10% спрямо нормативните изисквания. Според специалистите обаче, трудно може да се прехвърлят тези проучвания върху нашия пазар, тъй като базата за сравнение между нормативния вариант в двете страни е различна, както и редица други фактори, като цена за труд, липса на практика за индустриализирано производство на части от сградата и други. Според проучване на World Business Council for Sustainable Development (Георгиева, 2011, Николов, 2008), повечето инвеститори очакват зеленото строителство да е с около 17% по-скъпо от стандартното. Добре е тези сметки да се приемат с едно наум, когато става въпрос за българския пазар. Тук подобна инвестиция може да се окаже чувствително по-скъпа. Причината е, че нормите за енергийна ефективност и стандартите в страната са по-ниски в сравнение с много други държави.

3.4. Пазар на публични блага

На пазара на публични блага, СО има за цел да предостави необходимите услуги и да изгради ефективна социална (образование, здравеопазване, социални дейности) и транспортна инфраструктура. Целта е осигуряване на равен достъп на всички живущи до предлаганите услуги, стимулиране на заетостта и икономическия растеж, намаляване на неравенството в доходите, чрез системата на местните данъци и такси и повишаване на качеството на живот.

Развитие на социалната инфраструктура в СО

1) Образование. Град София е утвърдено образователно средище. Тук са представени всички видове и степени на образователната система в страната - от предучилищното възпитание и общото образование до професионалното и висшето. За развитието на общината по-голяма значимост се отдава на състоянието и възможностите на средното общо и професионално и на висшето (в т.ч. и колежанското) образование. Сегашното състояние на различните видове и степени на образователната система е резултат от дългогодишни традиции и опит.

За реализиране на основните функции на образованието на територията на Столична община е изградена значителна по мащаби образователна инфраструктура. Предучилищното образование в СО включва 238 обекта (вкл. и 42 частни детски градини), от които 175 в града. Капацитетът им е 32388, а броя на обхванатите деца е 37240 (84,2%). Средно в една група са включени над 25 деца, което показва сериозният проблем в общината с недостига на база за обхващане на всички желаещи в тази възрастова група.

През учебната 2010/2011 година общообразователните училища в СО са 236 (вкл. 48 частни), от които 195 се намират на територията на град София. През учебната 2010/2011 год. в общообразователните училища на територията на СО се обучават 101619 ученика, разпределени в 4903 паралелки, които разполагат с 5274 класни стаи. Това е критерий за добър стандарт на осигуреност на образователната система. Около 97,5% от учениците се обучават в общинските училища, а само 2,5% в частните. Частният сектор изпитва проблеми при осигуряване на необходимата база, инфраструктура и финансиране. На второ място по брой са професионалните училища и колежи – общо 53. В града са концентрирани половината от професионалните училища в сферата на културата, които са със статут на "национални училища. Отрасловата специализация, по която са профилирани средните професионални училища, е доста многообразна. Най-голям брой от тях са в сферата на промишлеността – 34 училища; транспорта – 4; икономиката (в т.ч. финансите и бизнес администрация) – 8; строителството – 2 и др. Като цяло възприетите учебни стандарти в професионалното образование все повече се стремят да отчитат структурните промени в икономиката на Столична община. Увеличава се броя на професионалните училища подготвящи кадри в областта на финансите, туризма, търговията, а всяко второ частно училище подготвя кадри за отрасъла на услугите.

Мрежата от общообразователни училища покрива целия град. Броят им варира от 2-3 училища в райони като Студентски и "Изгрев", до 10-13 училища в "Младост", "Люлин", "Възраждане". Няма изградена образователна инфраструктура в райони като "Малинова долина" и "Манастирски ливади", където броя на

обитателите вече е достатъчно голям. Голяма част от основните, с по-малък капацитет училища са в ЦГЧ. В район "Възраждане" от общо 7 общообразователни училища, 4 са основни, в район "Сердика" от 7 общообразователни училища, 5 са основни и т.н. В район "Младост" от 13 училища, 10 са общообразователни училища, а в район Студентски няма основни.

Неблагоприятното отражение на последиците от демографската криза се отразява и върху образователната структура на Столична община. То е свързано с намаляване на броя на учениците във всички видове училища. В това отношение се очертава трайна тенденция на намаляване броя на учащите се, която ще има отражение върху ефективното използване на съществуващата инфраструктура на образованието. На първо място тази тенденция е с благоприятно въздействие, изразяваща се във възможността за преминаване изцяло на едносменен режим на обучение във всички общообразователни и професионални училища. Във времето обаче ще се появи проблем с използване на пълния капацитет на тази инфраструктура, която може да се окаже „преоразмерена“ за намаляващия брой на учениците.

Столичния град се развива и като най-големия университетски център в страната. Тук са разположени общо 20 университета и специализирани висши училища, което е около 45% от висшите училища в страната. Значимостта на Столична община в сферата на висшето и колежанското образование се подчертава и от факта, че по-голямата част от университетите и специализираните висши училища са с национални функции, с дългогодишни традиции. В сферата на висшето образование са ангажирани 11 335 преподаватели. В тях през 2010/2011 год. се учат общо 104869 студенти, което е 41% от всички студенти в България. Увеличава се интересът чуждестранните студенти за обучение в страната ни. В град София има 4 частни университета. Висшите училища са разположени на територията на район Средец, Триадица, Оборище, Лозенец, Студентски и Младост.

2) Здравеопазване: В инфраструктурата на здравеопазването, разположена на територията на Столична община значение за по-силното изявяване на обслужващите функции на столичния град имат вида и капацитета на болничната помощ. Като цяло този тип инфраструктура е локализирана в гр. София. През 2010 год. на територията на СО функционират 40 ДКЦ, от които 36 в град София. На общинско финансиране разчитат 30 ДКЦ. Териториалната организация на ДКЦ показва равномерно разпределение, което означава, че във всеки административен район има поне по едно ДКЦ. В ЦГЧ и големите райони като Младост, Люлин, Лозенец има по 3-4 центъра. Броят на медицинските центрове е 92, на стоматологичните центрове 19, на медико-стоматологичните 15. Броят на лекарите в здравните обекти, функциониращи на територията на столичната община към 2005 г. възлиза на 6 252 д., а на стоматолозите – 1 619 д. През последните десет години броят на болничните заведения нараства от 43 на 54 (от тях 51 в град София), от тях 19 частни болнични заведения. Многопрофилните болници за активно лечение (МБАЛ) на територията на СО са 13 бр., а специализирани болници за активно лечение (СБАЛ) – 33 бр., което са разпределени неравномерно на територията на общината. Някои от специализираните болници са с национално значение и обслужват населението на страната.

За периода 2000-2010 год. се наблюдава тенденция на намаляване броя на болничните легла - от 10 305 (2000 г.) на 8 995 бр. (2005 г.), от които 1180 в частния сектор. При отчетеното нарастване на населението на СО, осигуреността с болнични легла на 1000 души е 7,0 за 2010 год., при 11,0 легла през 2000 год., което е малко над средния показател за ЕС. Причините за това са в провежданата политика за засилване на профилактичната дейност и за намаляване на престоя в болничните заведения. По-този начин се постига по-висока обрачаемост на болничните легла (увеличаване на цикъла на използване от болните при по-нисък престой в болница), което е съвременна тенденция в болничното обслужване. Проблем в тази сфера е концентрацията на специализирани здравни центрове в района на Медицинския Университет и над 20 болници в ЦГЧ. Така формираното се специализирано здравно ядро се допълва от откриващите се малки частни болници. Според анализа на специалисти обаче не всички от тях са с добър транспортен достъп, с необходимите зелени площи на едно легло, и не отговарят като цяло на устройствените показатели. Не е решен проблемът и с кадровото им осигуряване и децентрализацията на спешната медицинска помощ.

Съществуват и 13 социални специализирани институции, 29 заведения за социални услуги и услуги от резидентен тип и 9 бюра за социални услуги. През последните години в СО се изгражда нов тип инфраструктура от социални услуги-центрове за временно настаняване на лица в социален риск, на защитени жилища за лица с умствени и психически затруднения и на социално учебни центрове. Тези дейности се финансират от частния и публичния сектор чрез системата "доставчици на социални услуги". Като резултат от трансформацията на традиционния модел на предоставяне на социални услуги се наблюдава закриването на някои неефективни обекти, намаляване на капацитета на други и увеличаване на капацитета на трети (Центъра за социална рехабилитация и интеграция на инвалиди). Социалната политика на СО е насочена преди всичко към ефективен модел осигуряващ не деинтеграция, а интеграция на уязвимите лица и групи, при активното участие, финансиране и контрол на дейностите от община, неправителствени организации и частни фирми.

3) Политиката на СО в сферата на културата е свързана с поддържането и разширяването на културните дейности. Столична община е със солидна мрежа от културни институти, многобройни църкви и паметници на културата. В условията на прехода към пазарно стопанство обаче, силно намаляват функционалните параметри на културен комплекс, както на областта, така и на столичния град. Преобладаващата част от значимите (със структуриращ характер) обекти на културата са разположени в гр. София. Такива са театрите, музеите, художествените галерии и др.

Театрите са общо 19 бр. (драматични 15 бр., 2 куклени, по един оперен и оперетен театър), концентрирани основно в ЦГЧ. Кинодейността е с най-променена инфраструктура, като броя на кината е намалял повече от три пъти, сравнено с 90-те год. През 2010 год. броя на кинотеатрите е 12 (31 бр. през 2000 год.), от тях 9 нови, модерни кинокомплекси в моловете и големите търговски центрове. Намалява концентрацията на кина в ЦГЧ.

Музеите, разкрити на територията на Столична община, основно са специализирани. Такива са 25 от общо 30-те музея в разглежданата територия.

Сред тях с голяма значимост се открояват Националният исторически музей, Археологическият музей, Етнографският музей, Националният природо-научен музей, Националният военно-исторически музей и др.

Библиотечната дейност е широко застъпена. В Столична община функционират общо 408 библиотеки. Повечето от тях са училищни (211 бр.), читалищни (116 бр.), учрежденски (41 бр.), към ВУЗ (29 бр.), здравни заведения и др. Сред библиотеките се открояват с функциите си (регионални и национални) Народната библиотека "Кирил и Методи", Централната научно – техническа библиотека, Столичната градска библиотека. Най-често срещаният обект в инфраструктурата на културата е читалището. В селата на общината той е единственият комплексен обект за културна дейност. От общо 126 читалища в градовете на общината функционират 96 бр., а в селата – 30 бр.

4) С нарастващо търсене от населението на града се откроява услугата, свързана с предоставянето на условия за физическо възпитание и спорт. Целта на политиката на СО в това отношение е по-голяма активност при изграждане и подържане на спортни площадки, спортни центрове в различните райони на столицата. Политиката е изградена на принципите на достъпност и социално включване, субсидираност и децентрализация, публичност и информираност, ефективност.

Спортната база в СО включва имоти и съоръжения от три категории - общинско и районно (стопанисва се от ОП "Спортна София", което работи на пазарен принцип) и квартално. Съоръженията от първите две нива не може да задоволят нуждите на големи групи хора, поради цената, която те трябва да платят за използваната услуга. Спортната база със свободен достъп е в кварталите, в свободните пространства между жилищните блокове и тя е на площ около 900000 кв.м. Състоянието на тази по същество огромна база в 40% от случаите е лошо или незадоволително. Има съществени диспропорции между търсенето и предлагането на спортната база по райони, което от повечето живущи в дадения район се отчита като съществен недостатък, който намалява качеството на живот в него.

5) Опазване на околната среда. Приоритет в тази политика на СО е подобряване на условията на живот и качествата на жизнената среда. Обновяването и благоустрояването на селищната среда ще се реализира чрез опазване и разумно използване на природното и културното наследство на София и Столичната агломерация, чрез интегрираното им развитие, чрез изграждане на зелена система за широко обществено ползване в урбанизираните територии.

Анализът на състоянието на зелената система на София показва, че голяма част от парковите пространства са съсредоточени в южните части. От тях обаче около 50% само участват в тази система, което намалява екологичния ефект. Недостатъчни са зелените територии за отдих, които да се ползват от всички, особено в ЦГЧ, което намалява и качеството на средата и на живот. В съответните специализирани структури на общината (РИОКОС) се осъществява постоянен контрол на компонентите и факторите на околната среда - въздух, почви и води. Установените досега стойности отговарят на приетите показатели в ЕС за състоянието на околната среда в един голям град. В това отношение действията на общината са насочени към реконструкция и модернизация на пътища, намаляване трафика, ограничаване на паркирането в ЦГЧ, но като цяло липсва пазарен подход

в тази област - стимули за тези, които опазват околната среда с дейността си високи санкции, глоби за замърсителя.

Оценката на изградената социална инфраструктура в Столична община дава основание за извода, че е с потенциал, гарантиращ по-нататъшното развитие на територията. По своите мащаби, тя отговаря на сегашните потребности на населението и до голяма степен е в състояние да удовлетвори и бъдещите потребности. Очакванията са преди всичко за реструктуриране на някои нейни елементи и за решително издигане на нейните качествени характеристики. При запазване на досегашните неблагоприятни демографски тенденции и в перспектива, част от образователната инфраструктура няма да може да бъде използвана по предназначение и ще се реструктурира с нови функции. Потенциал за реструктуриране съществува и в другите елементи на инфраструктурата – културата и здравеопазването. Освен задоволяване на потребностите на населението на Столична община, съществува значителен потенциал за повишаване категорията на част от мрежата на столичната социална инфраструктура, като тя придобие нови национални и особено международни функции, и по-специално важни регионални функции в Югоизточна Европа и на Балканите.

3.5. Развитие на транспортната инфраструктура

Изграждането на транспортната инфраструктура и осигуряване на ефективното и функциониране е едно от най-големите предизвикателства за всеки голям и развиващ се град. Както бе посочено в началото, ефективният транспорт в големите градове повишава качеството на живот на домакинствата и дава възможност фирмите да реализират нарастващи икономии от мащаба, което повишава конкурентоспособността им. Комуникационно-транспортната система на София включва изграждането, поддържането и развитието на всички видове транспорт - автомобилен, железопътен, въздушен, масов обществен транспорт (автобуси, тролей, трамвай, метро), таксиметров транспорт (маршрутни таксите и таксите), пътната и уличната мрежа със съоръженията за обслужване, местата за паркиране и гариране и съоръженията за регулиране. Основен фактор за нейното ефективно функциониране е изграждането на качествена инфраструктура, улична и пътна мрежа. На пазара на инфраструктурно (транспортно) строителство по правило сделките между купувача и продавача се сключват след обявяване и спечелването на търг по Закона за обществените поръчки (ЗОП), обикновено на база най-ниска цена. Инвеститор на пазара на транспортно строителство обикновено е община София, която се явява монопсон - купувач на изграждащата се инфраструктура. Инвестицията се осигурява с финансови средства от общината (до 15%) и с пари от европейски фондове и оперативни програми - оперативна програма "Регионално развитие" и оперативна програма "Транспорт", оперативна програма "Околна среда". По всичките направления на тези три основни оперативни програми, усвояването на паричните средства е насочено основно към строителните фирми като изпълнители, което дава големи възможности за разгръщане на дейността им и поддържане на икономическия растеж, особено в условията на криза. Предлагането на търсения от общината продукт се осъществява

обикновено от консорциум от строителни - български и чужди фирми, които печелят обявените търгове за обществена поръчка. Изборът на изпълнител, естествено е на базата на най-ниска предложена цена, което в последните години у нас, поражда сериозни съмнения за дъмпингова политика на този пазар. Тенденцията е промяна на тези условия в посока не най-ниска цена, а икономически най-изгодна оферта, в която акцента е върху качество, срочност и гаранции. От друга страна, практиката показва изключително тесните и трайни връзки, които се изграждат между купувача (общината) и продавача на един такъв специализиран пазар, което гарантира сигурност, стабилност в дейността и на двете страни. Като цяло положителен е факта, че в обявяваните търгове е заложено категорично изискването на възложителя (общината като монопсон) да няма актуализация на цената, предложена за дадения обект в процеса на изпълнение на проекта (въпреки някои изключения, които може да се направят при неочаквани геоложки проблеми и др.), повишени гаранции за качество на изпълнение, все по-дълъг гаранционен срок за изграждащия се път и др.

Транспортната инфраструктура на столицата обхваща 8 ж.п.гари, метро, модерна автогара, международно летище, системи за масов обществен транспорт, за пешеходно и велосипедно движение. От разгледаните видове транспортни услуги, които предоставя общината, с най-голям относителен дял и значение е масовият обществен транспорт-пътническите пътувания са 260 млн. годишно. В същото време статистиката показва, че в последните десет години, той е намалил дела си с около 15%, за сметка на увеличението на използваните лични автомобили. Степента на моторизация на населението в града нараства значително, като на 1000 жители се падат 500 автомобила. Логично при това положение са нарастващите задръствания, като средната продължителност на времето за пътуване с обществения транспорт е нараснала с 3,4 мин., а за пътуване с автомобил с 6,1 мин.

Тези данни доказват известното икономическо правило: Голяма част от икономическите, културни и социални предимства, които предлага града са достъпни при ефективна транспортна система. Удобствата при използване на личния автомобил са големи. Нарастващият трафик изисква допълнителни, огромни по размер инвестиции от общината за изграждане на нова автомобилна инфраструктура. Нейното реализиране увеличава още потока от автомобили, което води до нови задръствания, замърсяване на околната среда, т.е. до значителни външни загуби. Общината отново разширява строителството на автомобилна инфраструктура, което от своя страна увеличава външните дефекти, което на практика е един порочен кръг. От икономическа гл. т. това на практика означава значително превишаване на търсенето спрямо предлагането. Единствено пазара може да осигури уравнивяването им чрез динамиката на цената. На практика това означава, тези които търсят въпросната услуга да платят всички разходи по предоставянето и. Разходите включват не само разходи по изграждане и поддръжане на инфраструктурните обекти, но и разходите свързани с издръжката на пътната полиция и замърсяването на околната среда. Този пазарен механизъм би накарал редица собственици на личен автомобил да използват градския транспорт. От друга страна съществува неравномерност в търсенето на услугата - има пикови моменти в началото и края на работното време, което е условие за определяне на

различни цени за нейното ползване - високи в пиковите моменти и ниска в останалата част на деня.

Развитието на алтернативен, качествен обществен транспорт (основно метрото) е другият начин за повишаване на ефективността на транспортната инфраструктура. Това е и фактор, общественият транспорт да излезе от порочния кръг - намаляване на търсенето и приходите в него, с които не могат да се покрият разходите, да се подобрява качеството на услугата и което налага постоянно увеличаване на цената му, което отново го прави по-малко привлекателен за жителите. Общата дължина на изградените маршрути на метрото са 32 км, при обща проектна дължина 65 км. Възможностите обаче да се пътува до съответна метростанция и оттам да се разпределя пътничкопотока са сравнително ограничени. В големите жилищни комплекси не е развит вътрешен, довеждащ до метрото, обществен транспорт (велопалеи, тролей, автобуси, маршрутни таксите и др.). Все пак развитието на метрото има положителен ефект и значително облекчава трафика в най-натоварените зони и часове от денонощието. През 2012 г. то обслужва почти 15% от пътуващите, а през 2020 год. се очаква да достигне 24%.

Всички тези причини обуславят в последните години, нарастващо търсене на велосипедния транспорт като възможност за по-бързо, по-икономично и щадящо околната среда придвижване в града. Развитието на велосипедното движение започва в последните десет години, при нарастваща необходимост и търсене от страна на столичани. Като цяло обаче, независимо от развитието си, този вид транспорт е пренебрегнат за сметка на приоритетно разрастващата автомобилна инфраструктура. Общата дължина на веломрежата като проект в град София е 255 км, от които 27,5 км изградена и 42,9 км в инвестиционна готовност. До 2011 год. са изпълнени велосипедни трасета по бул."Цар Борис III", в комплексите "Младост" и "Люлин" и в отделни участъци на ЦГЧ. системата от велопаркинги обхваща местата при изградените велотрасета. Необходимо е изграждане на информационна велокарта, в която да са обозначени веломаршрутите, велопаркингите и изградените обществени и частни велостанции (обикновено към големите търговски обекти).

Един от най-големите проблеми на столицата е свързан с местата за паркиране и гариране. Паркирането се извършва почти навсякъде и преди всичко по уличните платна, което затруднява движението, създава хаос и намалява ефективността от общото функциониране на транспортната система на града. Най-голямо е търсенето на паркинг места в ЦГЧ. За да се урегулира този процес, СО се опитва да въведе чисто пазарен принцип - плащаш висока цена за ползването на тази услуга (вкл. и от живеещите в ЦГЧ). Въвеждането на тази мярка (макар и общ принцип във всички големи европейски градове) предизвиква големи недоволства и протести от засегнатите лица. като цяло решаването на този сложен проблем е свързан преди всичко с изграждането на голям брой подземни паркинги, използване на изградените гаражи само за тази цел, изграждане на буфер паркинги до метростанциите и спирките на обществения транспорт, предоставяне на повече от терените, които са общинска собственост за паркиране и др.

Най-характерната черта за всички страни от Централна и Източна Европа е неразвитата инфраструктура. Страните отстъпват силно на страните от ЕС15 по магистрали и скоростни пътища. Към това трябва да добавим недостатъчните

инвестиции в градска инфраструктура, улици, тротоари, ВК мрежа. Неефективен е и ж.п. транспорта, като по-малко от 20% от релсите в страните от ЦИЕ отговарят на изискванията и стандартите на ЕС, а по своя размер летищата отстъпват също на европейските стандарти. Нарастващият трафик налага увеличаване на инвестициите в реконструкция, разширяване и ново строителство на модерни летищни комплекси. Развитието на търговията между всички европейски страни налага ускорено развитие на цялостната инфраструктура в тези страни, вкл. и България. Постоянното нарастване на превозените стоки, товари по обем и стойност налага ускорено усвояване на финансирането от Европа и развитието на публично частното партньорство като най-ефективно средство за бързото и качествено реализиране на обектите на гражданското строителство. Макар това да е най-динамично развиващ се пазар в последните години, който показва голям потенциал, все още има значителни затруднения при ефективното усвояване на парите, забавяне на проектите, а реализацията на ПЧП е в съвсем начален етап на развитие, което не позволява реализацията на големи строителни обекти. Практиката на развитите страни (Австрия, Германия, Китай) показват, че най-ефективната система за изграждане на инфраструктурни обекти е системата на публично-частното партньорство (ПЧП). Чрез нея се осигурява финансиране, инвестиции в публичната инфраструктура, когато държавният бюджет и общинските бюджети не разполагат с необходимите средства. Основната причина, която налага ускореното развитие на ПЧП и в нашата страна (в частност и СО) е регионалното развитие на Европа и развитието на Европейския пазар, което изисква наличието на съвременна инфраструктура. Необходимостта от по-висока ефективност на използваните публични средства, съчетана с все по-ограничените възможности на бюджетите, налагат преориентиране на държавите и големите общини, от политика на придобиване на активи към политика на получаване на услуга. Това налага участие на публичния сектор в цялостния процес на проектиране, строителство, финансиране и експлоатация при споделян риск между публичния и частния партньор.

Досега традиционно държавата/общината финансира изграждането на инфраструктура, като заплаща за реализацията на обекта на една фирма-изпълнител. След приключването на строителните работи, държавата/общината се ангажира с поддръжката и експлоатацията на обектите. Държавата/общината носи всички рискове, свързани със строителството и експлоатацията на тези обекти-завишени цени над прогнозните, контрол върху качество, изпълнение в срок и др. ПЧП предлага качество на публичната услуга и има следните различия от традиционното им финансиране (Министерство на финансите, 2006):

- 1) При ПЧП е важен цялостният подход към процеса на проектиране, строителство, експлоатация. Държавата/общината сравнява не просто стойността на строителството, а общите разходи за предоставяне на желаната услуга.
- 2) Плащанията от държавата/общината са след предоставяне на желаната услуга в желания обем и качество, което означава че тя е без задължения във фазата на строителство.
- 3) Споделянето на риска между участващите партньори означава, че държавата/общината прехвърля на частния партньор риска по финансовото

осигуряване и изграждането на обекта, а за нея остава риска от осигуряване на търсенето на предлаганата услуга, с което да се покрият разходите на инвеститора.

4) ПЧП използва активно частния ресурс и опит, което лимитира ефективното използване на ресурсите в границите на заложения бюджет и време за реализация на обекта.

Следователно **ПЧП е дългосрочно договорно отношение между лица от частния и публичния сектор за финансиране, строителство, реконструкция, управление и поддръжка на инфраструктурата с цел постигане на по-високо ниво на услугата, като частния партньор поема риска от строителството и поне един от двата риска, свързани с наличността на услугата или нейното търсене.** Плащанията за предоставената услуга от частния партньор са обвързани с количеството и качеството и, а държавата/общината редуцира своите плащания при предоставяне на услуга различна от желаното качество и количество.

Основата на успешното функциониране на системата на ПЧП е гарантирането на по-добра, по-висока стойност на вложените публични средства, определяни като Value of money, като се осъществява пълен контрол и анализ на разходите и ползите от проекта. Оценката се прави чрез количествени методи, които определят нетната настояща стойност (ННС) и чрез качествен анализ на икономическата ефективност на проекта. Тази количествена и качествена оценка на услугата се сравнява с еталон, наречен сравними публични разходи (СПР). СПР включва всички разходи, съобразени и с риска, ако обекта се осъществява от публичния сектор. Ако нетната настояща стойност (ННС) е по-висока от сравнимите публични разходи (СПР), то реализирането на обекта от ПЧП е по-ефективно и дава по-висока стойност за парите (Value of money). Реализирането на тази по-висока стойност (Value of money) е резултат преди всичко от иновативните търсения на частните партньори и оптимизацията на цялостния проектантски цикъл.

Необходимите условия за прилагането на ПЧП са свързани преди всичко с политическа воля и обществена подкрепа, на която база да се създаде необходимата законова рамка. Особено важен е отново проблема с провеждането на прозрачни тръжни процедури и изработване на механизъм за определяне на ННС и СПР и тяхното сравняване. Цялата тази дейност трябва да бъде подкрепена от добре разработен и работещ механизъм за осъществяване на плащанията, които могат да бъдат директни (такси, плащания от потребителите), скрити такси (държавата плаща на частните партньори, а източника на парите са платени такси, данъци от всички граждани), или като всички разходи се поемат от държавата и тя разпределя плащанията за целия период на договора, концесията. Държавата/общината трябва да поеме риска при търсене различно от очакваното (по-голямо или по-малко) и да компенсира поетия риск на частните партньори, като увеличава допълнителните плащания при по-ниско търсене и обратното. Създаването на ПЧП изисква и активното участие на банки, консултантски фирми, с помощта на които да се определи структурата, взаимоотношенията на участващите субекти и да се разпредели риска. Ползите от ПЧП, както показва и световната практика се свързва на първо място с по-ниската цена, по-високото качество и сročността на изпълнение, която имат обектите реализирани от частните партньори, с което повишават ефективността на работата си и

минимизират и риска. ПЧП комбинира иновативността, опита и бизнес усета на частния сектор с все по-нарастващата необходимост от добра инфраструктура на публичния сектор, което гарантира по-високи печалби за частните фирми и по-висока ефективност за данъкоплатците.

3.6. Икономически политики, осигуряващи икономически растеж на София и СО

Общинските приоритети за развитие са свързани със създаването на стимули и поощряване развитието на икономиката, базирана на устойчив растеж и знания. Основните насоки на развитие са свързани с развитие и модернизация на транспорта, обществената и бизнес инфраструктури, проекти за развитие на туризма и подобряване на условията за живот и качеството на средата, чрез изграждане на (Стратегически фактори и условия за регионално развитие на София в периода до 2015 г.):

- Интегрирана система за управление на отпадъците.
- Проект за водния сектор на София, изграждане на ВиК в район “Овча Купел, район “Витоша” и др.
- Разширение на Столичното метро, реконструкция, разширение и поддръжка на пътната мрежа.
- Строителство и рехабилитация на училища, детски градини, социални домове и др.
- Изработване на транспортен план, управление на трафика на СО, въвеждане на информационна с-ма за гражданите.
- Обновяване на тролейбусния и автобусен парк на СО.
- Развитие на транспортната инфраструктура.
- Реконструкция на основни пътни възли от Софийската пътна мрежа.
- Разработване на стратегия за развитието на туризма на територията на Столична община с акцент върху културния туризъм.
- Изграждане на информационна система за обмен на бизнес инициативи и информация в сферата на туризма.

Финансирането на проектите в СО се осъществява основно със средства от ЕС по основните оперативни програми - развитието на човешки ресурси, опазване на околната среда, регионално развитие, иновации и предприемачество, транспортна инфраструктура. 1/3 от целия финансов ресурс се осигурява от кохезионните фондове, а останалите 2/3 от Европейския Социален фонд (25%) и Европейския фонд за регионално развитие (75%). Тези средства ще бъдат насочени към инвестиции в социални дейности и образование, градско развитие, социална инфраструктура, жилищна политика, енергийна ефективност, реконструкция и модернизация на публични сгради и др.

Собствените източници на финансиране се осигуряват от формираните приходи на централно ниво в държавния бюджет. Държавните субсидии за общините се насочват към осигуряване на базисни публични услуги на покриване на текущи разходи на общините, а също така и за придобиване на дълготрайни активи и за изпълнение на програми с национално значение. От местните данъци и

такси, от управление и разпореждане с общинско имущество се формират собствени приходи в местните бюджети, които се разпределят и използват съгласно решенията на Общинския съвет. Всяка община може да използва и трети източник на финансиране, като заеми от банкови и небанкови финансови институции, облигационни заеми и др.

От традиционен икономически растеж към устойчиво развитие

Фискалните действия на държавата и общините, чрез изграждане на инфраструктурни обекти и обществени сгради и монетарните действия на Централната Банка във всяка страна, оказват стимулираща роля върху икономиката за кратък период от време. След неговото постигане отново в редица страни се наблюдават признаци на рецесия. Следователно може да говорим за два етапа, които влияят върху икономическия растеж: *първият етап*, в който държавата/общината се ангажира с пряко участие в отрасъла чрез инвестиции, намаляване на данъци и/или намаляване на лихвения процент. Това осигурява стабилизиране на дейността на фирмите, и оцеляване на голяма част от малките фирми, като изпълнители и подизпълнители на държавни, обществени поръчки и в крайна сметка ограничаване на икономическия спад. На *следващия етап*, държавата/общината ограничава своето пряко участие и осигурява условия за стимулиране на чуждите инвеститори, развива публично частното партньорство и финансирането на частните проекти, чрез активизиране на банковата дейност. Стимулирането на икономическия растеж е както по линията на нарастващото потребление, резултат от по-висока заетост, доходи, а така също и по линията на създаване благоприятни условия за инвестиции. Практиката на развитите страни показва, че фискалните и монетарни действия на държавата трябва да се насочат от традиционното развитие към устойчивото развитие, чието основно ядро е *устойчивото строителство*. Разликата между традиционното и устойчивото развитие е показана в следната таблица:

Разлика между традиционното и устойчивото развитие:

Традиционно развитие	Устойчиво развитие
1.Цел е повишаване на жизнения стандарт чрез повишаване на БВП и монетарни измерители	1.Цел е повишаване на качеството на живот чрез немонетарни фактори, а чрез подобряване на околната среда и общуването.
2.В макроикономическата политика се разделят икономиката от околната среда и обществото като цяло.	2.Макроикономическата политика изисква разглеждане на икономика, общество и околна среда в комплект, като единно цяло.
3.Макроикономическата политика се фокусира в по- кратковременен аспект, в рамките на собствения живот.	3.Макроикономическата политика се фокусира върху нуждите на бъдещите поколения, като решаването на проблемите започва от днес.

4. Околната среда се разглежда като лукс, и затова е необходима специална защита.	4. Околната среда е фактор за ефективна икономическа активност и повишаване на качеството на човешкия живот.
---	--

Устойчивостта поставя преди всичко въпроса: докога природата и хората могат да издържат на екологичното натоварване от строителството и усвояването на нови земи за строителство? Според дефиницията на Световната комисия по околната среда и развитието (обнародвана в доклада "Нашето общо бъдеще", ООН, 1987 г.) устойчиво е развитието, което позволява да бъдат удовлетворени възможно най-пълно нуждите на днешните поколения, без да се накърняват възможностите на бъдещите поколения да удовлетворят своите нужди. Ако устойчивото развитие се разглежда и анализира в съответствие с доклада на Комисията Брунтланд (Комисията по околна среда и развитие към ООН) става ясно, че *устойчивото развитие на страните и градовете изисква по-ниска консумация на енергия и материали, намалено замърсяване и по-добра защита на природните богатства и обработваемата земя от тази защита, която човечеството осигурява днес.* Бедните модели в сградното развитие често водят до пренаселеност и неефективно използване на земята. Резултатът е по-голямо потребление на енергия и време за пътуване, загуба на производителност, замърсяване на водните източници, загуба на земеделски площи, разпокъсани жилищни площи и финансов товар върху общините. В Европейския съюз: 40% от потреблението на енергия идват от 160 милиона сгради, 2/3 от енергията се използва за отопление и охлаждане, 270 милиарда EUR е ежегодната загуба на Европейския съюз поради липсата на енергийна ефективност, 3,3 милиона барела петрол могат да се спестяват всеки ден, ако сградите са енергоефективни, 460 милиона тона емисии CO₂ могат да се намалят всяка година, прилагайки енергоефективни мерки в сградите, до 530000 работни места могат да бъдат създадени, ако се следва амбициозната стратегия за подобряване на енергийната ефективност на сградите (Директива 2009/28/ЕО на Европейския Парламент и на Съвета на Европейския съюз от април 2009 г. за насърчаване използването на енергия от възобновяеми източници и за изменение и впоследствие за отмяна на директиви 2001/77/ЕО и 2003/30/ЕО).

Изискванията за устойчиво развитие най-пряко засягат строителството, и то основно това, което е съсредоточено в големите градове, защото това е дейност с висока ресурсоемкост, свързана с най-оскъдения ресурс - **земята**. Ролята на държавата/общината в тази насока е да създаде механизмите, моделите за обновяване, гаранционни фондове, нормативната уредба, фискалните стимули за инвеститорите и потребителите на продуктите на устойчивото строителство. Действащият в нашата страна Закон за енергийната ефективност налага основно изисквания и правила за енергийно потребление и разходи, увеличаване броя на възобновяемите енергийни източници, внедряване на нови технологии, саниране и обновяване на стария сграден фонд. На заден план остава по-глобалната тема-устойчивост, от която самата енергийна ефективност е само част. Всяка държава залага в своите нормативни актове условия за устойчиво строителство и енергийна ефективност и съответно налага сертифициране на сградите като доказателство, че те отговарят на поставените критерии. Това, което липсва на българския закон са правилата към които се стреми Европа. В закона трябва да бъдат заложени

критериите за устойчив подход в икономиката и в частност в строителството, които включват:

1) *Местоположение* - насърчаване на строителството върху вече използвана за същата цел земя, върху замърсени терени, терени с ниска екологична стойност.

2) *Вода* - насърчаване на намаляването на потреблението на вода, внедряване на системи за навременно откриване на течовете, повторна употреба на питейна вода за други нужди.

3) *Енергия* - подобряване на цялостната енергийна ефективност на сградата, намаляване на емисиите на въглероден диоксид от производството на енергия.

4) *Транспорт* - близост до градския транспорт, наличие на велоалеи и алеи за разходка.

5) *Строителни материал* - използване на сертифицирани, възобновяеми и безвредни строителни материали.

6) *Здраве и тонус* - Вътрешни и външни фактори (светлина, шум, качество на въздуха, термален комфорт и т.н.)

7) *Отпадъци* - рециклиране на отпадъците, изхвърлянето им на безопасно място, използване на рециклирани материали и др.

За да се постигнат тези цели, в страната ни трябва през следващите години да се въведат следните механизми на централно и местно ниво, с цел регулирани и стимулиране на процеса на устойчиво икономическо развитие (и устойчиво строителство):

1) *Утвърждаване на енергийните стандарти*, които повишават изискванията към строителната дейност и строителните фирми са принудени да следват и да отговорят на тези изисквания. Политиката на Европейския съюз е към все по-стриктно задължаване на институциите да спазват принципите на енергийната ефективност. Това включва изискването публичните институции да наемат или купуват само сгради, които попадат сред тези с най-добри енергийни характеристики на пазара. Също така Европейската комисия планира да въведе изискване всяка година да се санират поне 3% от съществуващите административни сгради, което е близо два пъти по-висок темп от сегашния в ЕС. Всичко това е обвързано с директивата на Европейския съюз до 2020 г. да се постигнат следните цели: да се намали с 20% потреблението на електроенергия, 20% от произвежданата електроенергия да идва от възобновяеми източници и с 20% да редуцират емисиите на парникови газове. Също така, след 2020 г. всички новопостроени сгради ще бъдат с почти нулева консумация на енергия. За обществените сгради това ще важи след 2018 г. Директивата задължава правителствата да приемат и съответен нормативен акт, който ще гарантира постигането на тези цели и ще въведе критериите за оценка. В същото време, обаче според специалистите, едва 20% от експертите в Европа по тези проблеми са на мнение, че техните страни имат ясни критерии за оценка на зелените сгради.

2) Нормативните актове трябва да включват не само изисквания към самата сграда, но и изисквания към това, което се случва *от момента на нейното проектиране, през строителството, експлоатацията и до разрушаването ѝ*. Задължително обявяване на енергийната консумация на сградите (*издаване на енергийни паспорти*) е един от основните фактори, който ще накара собствениците да инвестират в "зелено" строителство, а наемателите или купувачите ще вземат

своето решение като се ръководят от по-ниските текущи енергийни разходи, сравнени с наемната/покупна цена. Най-същественят стимул си остава намаляването на разходите по поддръжка на жилищата, от което направената инвестиция наистина ще бъде изплатена.

3) *Ускоряване на сградната сертификация.* Лидер е стандартът LEED и неговото утвърждаване в страната ни заедно с другите приети стандарти, отчитащи и спецификата на нашия пазар е фактор за привличане на международни инвеститори, които познават тези стандарти, като утвърдили се марки и искат да работят навсякъде по известни правила и по една позната схема.

4) *Въвеждане на системи за управление на сградната енергийна ефективност,* чрез компютърен мониторингов софтуер, който автоматизира и управлява сградата и дава възможност за контрол на електропотреблението, осветлението, ел. захранването и други системи. Тази система, известна като BEMS, за разлика от традиционната, използва фотосензори, сензори за въглероден диоксид и аналитични звена за определяне на нуждите на сградата и оптимизиране на задоволяването на потребностите. В развитите страни този процес започва с неговото въвеждане на територията на студентските градчета и в здравните заведения и комплекси.

5) Всички тези политики и съпътстващите ги строителни стандарти, често са подкрепяни и с *финансови стимули.* В една от страните с традиции в екостроителството – Австрия, при доказан екологичен ефект, държавата възстановява 30% от направената инвестиция. В България е различно. Зеленото строителство не само не е цел на повечето компании, но дори се "наказва" с по-високи данъци и такси заради повишаването на данъчната оценка, а тя е по-висока при използване на по-скъпи материали и технологии. Колкото и да е нелогично, помалкото отпадъци не водят до намаляване на такса смет, както е в много държави. Напротив - увеличава я, защото инвестициите в подобни технологии вече са оскъпили сградата. За известно време в нашата страна има такава данъчна преференция, но след това се премахва.

6) Необходимо е създаване *единна политика за изграждане на "еко-селища".* Ако един човек реши да превърне своя дом в "зелен", то средствата които ще вложи ще се възвърнат след определен брой години. Ако държавата/общината стимулира такива инициативи, то ефективността ще се увеличи многократно.

7) *Активна реклама* на различните възможности, които може да използва крайният потребител - кредити при облекчени условия, данъчни преференции, възможността за усвояване на средства по различни програми от ЕС, промяна в мисленето, чрез информация и обучение за предимствата на устойчивото строителство. Повечето строителни фирми отказват да използват екологични строителни материали поради по-високата цена, а потребителите също не са особено активни в това отношение. За повечето от тях освен това използването на рециклирани материали създава несигурност, дискомфорт в новия дом, въпреки че качеството им не е по-лошо от това на новите.

8) *Активизиране на дейността на банките.* В страната ни все още те са твърде пасивни участници в този процес. Техните предложения се ограничават с кредитите "Енергийна ефективност" с лихвен процент около 12-13%, което е далеч от нисколихвеното кредитиране, което да създаде стимули в крайните потребители.

В другите страни основен фактор в тази насока са действията на застрахователни и пенсионни дружества, които инвестират и планират да инвестират значителни средства в зелено строителство. При нас тяхната дейност особено в тази насока липсва напълно.

Заклучение

Основната цел на представеното изследване е да се анализират икономическите принципи на развитието на града и процеса на пространствени обособявания в града, резултат от протичащите икономически и социални процеси. Икономическият анализ на развитието на София и СО, направен върху принципите на развитие на градската икономика, ни позволява да направим следните **изводи за формиращата се пространствена структура**:

1) На територията на СО и град София е съсредоточено 17% от населението на България, 30% от регистрираните фирми в страната, които създават 1/3 от БВП, над 20% от БДС, реализират се 45% от вътрешните продажби и са привлечени са 1/2 от ЧПИ. Тук е формиран и най-големият образователен център (разположени са 20 ВУЗ и БАН). Този значителен икономически потенциал осигурява локализационни и агломерационни икономии, които са фактор работещите фирми да *реализират значителни външни и вътрешни икономии от мащаба* на своята дейност. Тези фактори повишават ефективността и конкурентоспособността на българските фирми не само на вътрешния, но и на общия европейски пазар.

2) Направеният анализ на развитието на петте пазара в Софийската агломерация показва *правата връзка между нарастващите частни инвестиции, нарастващо търсене на работна сила, нарастваща конкуренция на пазара на труда, което повишава равнището на образование и квалификация*. Нарастващата заетост е фактор, който води до нарастване на доходите (средната работна заплата в София е 1000 лв., при средна работна заплата за страната от 700 лв.), което увеличава търсенето на нови, по-качествени жилища и увеличава търсенето на повече и по-добри търговски, културни, спортни, публични и основно транспортни услуги.

3) Тази динамика на икономическите процеси обуславя все по-динамичното *икономическо развитие и разрастване на градовете* по принцип (в частност и на гр. София), увеличаване на миграционните движения, нарастване на цената на работната сила и нарастване на цената на земята. Нарастващата концентрация на фирми на дадена територия означава и нарастваща конкуренция между тях, което често води до "ценови войни". Статистиката сочи, че цените на редица стоки с нееластично търсене в София са значително по-ниски от средните за страната. С течение на времето обаче тези процеси намаляват реализираните агломерационни икономии и икономии от мащаба на фирменото производство. Нарастващите производствени разходи на фирмите, увеличените транспортни разходи (загуба на време от задръствания, ограничения в трафика и др.) поражда загуби от мащаба на производството. При тези условия рационалните решения на фирмите са свързани със смяна на фирмената локализация, което означава развитието *на дезинтегриращи сили в развитието на града*. Това е процес, който ще се наблюдава в близките години в развитието на София.

4) Ефектът от това ще бъде *свиване на данъчната база* и намаляване на данъчните приходи в общината и увеличаване на проблемите пред градското управление. В такъв смисъл може да заключим, че финансовата децентрализация няма да осигури желаня икономически растеж. На практика това поставя

проблема за промяна в модела на финансиране на публичните дейности, повишаване на ефективността на данъчната система и търсенето на нови такива източници.

Основен аспект на анализа е не просто дефиниране на протичащите процеси на пространствено обособяване и фрагментиране на град София, а **анализ на причините, които обуславят тези процеси**. Те са функция от функционирането и развитието на **пазара на стоки и услуги, пазара на труда, капитала и земята и пазара на публични услуги**. На всеки един от анализирания пазари може да се очертаят следните проблеми и перспективи за развитие и реализиране на икономически растеж, който ще има като краен ефект промяна в пространствените обособявания в града:

1) **На пазара на труда**: Нарастваща концентрация на висококвалифицирана работна сила, с относително благоприятна възрастова структура, с положителен естествен прираст и траен механичен прираст на млади и образовани хора. Работната сила е с традиции и потенциал в сферата на информационните технологии и софтуера. Основен проблем е емиграцията на млади, образовани хора в чужбина и отчитаното влошаване на качеството на предлаганото образование. Осигуряването на по-висока заетост и по-високи доходи е основен фактор за намаляване на икономическото и социалното неравенство и следователно намаляване на икономическата сегрегация и пространствените различия в отделните райони и квартали.

2) **На пазара на капиталови ресурси**, основният проблем е свързан с недостатъчната ефективност на фирмите, сравнено с международните стандарти, с липсата на високотехнологични, модерни производства, създаващи значителна добавена стойност, изключително ниска склонност към риск и иновации. Налице е остаряла производствена база, което налага бързи мерки по нейната модернизация, изграждане на технологични паркове, бизнес инкубатори, привличане на чужди инвеститори, стимулиране на връзките между наука и бизнес и трансфер на знания. стратегическата цел е развитието на икономика върху технологии, знание и иновации. Активните действия от страна на местната власт за стимулиране на предприемачеството, иновативността, развитието на МСП, би осигурило необходимия икономически растеж. На практика това означава висока и качествена заетост, която ще доведе до промяна на вкусовете, предпочитанията и желанията на хората за подобряване на условията на труд, живот и отдих и повишаване на качеството на градската среда, която обитават. По-високата икономическа активност осигурява по-високи приходи в местните и централните бюджети, което позволява местните власти да създават и предлагат повече и по-качествени публични блага.

3) **На пазара на земя и жилищно и нежилищно строителство** се наблюдава като цяло нарастващо търсене и нарастване на цената на земята и крайния продукт. Обемът на ново строителство на територията на СО е внушителен в последните години. В същото време е налице значителен жилищен фонд, който се характеризира с деградация, поради липсата на адекватни финансови, административни и институционални условия за мащабно саниране и обновяване. Отделните квартали и части на града се характеризират със значителни различия в качеството на живот на градската среда, обособени проблемни зони,

източници на напрежение за живущите, свързани с криминогенни фактори, престъпност, шум, нарастващи местни данъци и такси, които не отговарят на предлаганата услуга и като цяло не позволяват дълготрайно и комплексно решаване на проблемите на града. Голяма част от жилищните квартали са изключително лошо благоустроени, с ниска енергийна ефективност, неподдържани междублокови пространства, с ниско качество на градската среда (улични настилки, осветление, проблем с бездомните кучета, информационни и рекламни табели) и създаващи дискомфорт за обитателите им.

ЦГЧ губи функцията "обитаване", защото все повече жилища се превръщат в офиси, нарастващите предпочитания на младите хора да живеят в периферията на града, свиване на търговската дейност, която се концентрира основно в моловете. Новите жилищни райони, разположени основно в периферията на града, са с хаотично застрояване без изградена елементарна инфраструктура. В същото време те се превръщат в затворени публични пространства на живеещите в тях, което задълбочава пространствените проблеми на града.

Увеличава се броят на хората в неравностойно икономическо и социално положение, което живее в лоша градска среда и превръща в гета редица части от града. При тези условия липсва адекватна жилищна общинска политика за подпомагане на млади семейства, за жилищно субсидиране или за изграждане на общински жилища. Съществуващият общински жилищен фонд е разпръснат, с лошо управление и поддръжка. Налице са зони и необлагодетелствани квартали с концентрация на ромско население, живеещо в лоши битови условия, с ниска степен на грамотност и социална изолация.

Накрая трябва да отчетем и факта, че като цяло се отчита тотална незаинтересованост на живеещите по отношение на поддържане и обновяване на градската среда, липса на активно гражданско общество по тези проблеми. Необходимо е ускорено стартиране на програмата за саниране на жилищните сгради и обновяване на междублоковите пространства, активна политика в областта на общинското жилищно строителство и финансови мерки на национално ниво за подпомагане на младите семейства при решаване на жилищния проблем.

4) **На пазара на публични услуги**, предлагани от СО е налице добре развита социална инфраструктура не само в централната част, но и в периферията, с голям брой специализирани болници, обособени здравни, образователни и културни центрове, добре развита туристическа инфраструктура. На територията на общината има значителни по размер зелени площи и паркове (едно от най-големите богатства на столицата, сравнено с други европейски градове), както и добре развита мрежа от зелени междублокови пространства и спортни съоръжения, достъпни за всички желаещи, като за съжаление голяма част от тях са в лошо състояние. Налице е добре развита мрежа на обществен транспорт, който предлага не особено качествена услуга, поради което доминират ежедневните придвижвания с лични автомобили, което усложнява проблема с паркирането и задръстванията. Най-голям проблем в това отношение е изоставането в строителството на велоалеи и велопаркинги. В града липсва обособени публични пространства, система от пешеходни зони, характерни за развитите градове. Особено остър е проблемът с подобряване качеството на ВиК мрежата в ЦГЧ и в южните райони, неефективното използване на водните ресурси, вкл. и изключителното богатство, което има града -

минералните водоизточници. Както за всеки голям град, който съсредоточава такъв значителен икономически потенциал, така и за София, проблемът за опазване на околната среда е изключително сериозен. Налице са хронични проблеми в осигуряването на комунални услуги, свързани с почистването и сметосъбирането, забавеното изграждане на завод за битови отпадъци и др. Основен приоритет на СО остава развитието и подобряването на транспортната инфраструктура, като акцентът се премества към развитието на най-ефективните и опазващи околната среда форми на транспорт - метро и велосипедно движение. Трябва да се отбележи, че всички реконструкции на пътищата в града се правят при отчитане на изискванията на устойчивото строителство. СО има капацитета за привличане на значителни финансови средства за реализиране на своята стратегия за развитие и предоставяне на по-голям обем и най-важното по-качествени публични услуги.

Местната политика за стимулиране на икономическия растеж, която би осигурила подобряване на качеството на живот и на градската среда на обитаване, има следните източници:

1) Създаване на благоприятни условия за икономическа дейност (облекчени административни процедури за стартиране на един бизнес), която ще повиши производството на стоки и услуги както за местния пазар, така и за износ.

2) Стимулиране на частните инвестиции и предприемачеството, чрез облекчени условия за отпускане на кредити, данъчни преференции, развитие на местни финансови структури за подпомагане МСП и рискови инвестиции.

3) Повишаването на изискванията за образование и квалификация на работната сила, като се създават условия за получаване на качествено базисно и по-високо образование и се предлагат постоянно програми за развитие и усъвършенстване на работната сила.

4) Създаване на благоприятни условия и осигуряване на финансови средства от за НИРД, които да стимулират иновациите в продукта и в процеса, динамични технологични промени чрез развитите на ПЧП, изграждане на високотехнологични центрове и др.

5) Развитие на транспортната и социалната инфраструктура, които осигуряват агломерационни икономии, резултат от икономии, реализирани от развитието на града и локализацията на все по-нарастващ брой фирми, които като цяло реализират икономии от мащаба на дейността си. Ефективното използване на посочените по-горе източници на икономически растеж в града и провеждане на необходимата местна политика ще има за резултат повишаване на удовлетвореността на хората от живота в града, квартала, местоработата, условията за почивка, чрез предоставяне на качествени и в необходимото количество публични услуги при сравнително ниско равнище на данъци.

6) Преминаване от **традиционната икономическа политика на растеж към икономическа политика, която разглежда икономика, общество и околна среда в комплект като единно цяло и се фокусира върху нуждите на бъдещите поколения, при което решаването на проблемите започва от днес.** Тази политика на устойчиво развитие има за цел повишаване на качеството на живот не чрез монетарни и немонетарни фактори, а чрез подобряване на околната и градската среда и общуването, фактори за повишаване ефективността на икономическата активност и качеството на човешкия живот.

Библиография

- Белев Д., Конкурентоспособност и ефективност на агенциите за недвижими имоти, изд. Стопанство, 2010, 271
- Ламбърт Д., Кнемайер М., Всички трябва да бъдем ангажирани, *Harvard Business Review*, Управление на веригата за снабдяване, изд. Класика и стил, 2009, 7-26
- Ракарова С., Еленкова А., Индустриална икономика, изд. НБУ, 2012
- Albouy D., A Fine Theorem: Are Big Cities bad Places to Live, *Urban Economics*, October, 2012
- Application of Urban Economic Theory to Land Use and Transportation Planning, Center for Good Governance, 2003
- Austin S.A., Green S., Dangerfield B. and Guthrie W., Big Ideas for a changing world: creating pathways for a competitive future, Loughborough, Reading and Salford Universities, 2008, pp.1-6
- Betts M., Offori J., Competitive advantage in construction. Reply, *Construction management and economics*, 1993, 11(1), pp.73-74
- Biagi B., Lambiri D., Royuela V. , Quality of Life in the Economic and Urban Economic Literature, *Social Indicators Research*, Springer, vol. 84(1), pages 1-25, October, 2011
- Brueckner J.K., Lectures on Urban Economics, The MIT Press, 2011
- Coase R., The nature of the firm, *Economica*, 1937, 4, pp. 386-404
- Econ Port, *Urban Economics*, 2012
- McDonald J., *Fundamentals of Urban Economics*, Prentice Hall, 1997
- Myers D., *Construction Economics: A new approach*. Second Edition. Taylor & Francis: London & New York, 2008, pp.317
- Our perfect competition, *Progressive Architecture*, New York, 1994, Nov., vol. 75, pp.8-11
- Porter, M. 1998. Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*. Nov/Dec. 98. Vol. 76 Issue 6., pp.77

Stone P.A., Building economy: design, production and organisation – a synoptic view, 3rd ed. Pergamon Press, Tavistock Institute of Human Relations, 1983, pp. 260

Urban Research, The Laws of The City, Jun 23 rd, 2012

Български периодични издания

Бъчварова Т., Анализи и прогнози, КСБ, Строителната индустрия през 2012 год., Предпазлив реализъм, слаб растеж в условия на трайна несигурност, фаза с неизвестен край, *в-к Строител*, изд. КСБ, 24.03.2013 г.

Глосов Св., Цените в строителството няма накъде повече да падат, интервю за *в-к Строител*, изд. КСБ, 25.06.2011

Гълъбов Н., Трябва ни закон за зеленото строителство, *в-к Строителство, Градът*, 06.02.2012

Николов Г., Пасивните сгради в България, *в-к Строителство Градът*, бр. 44, 17.11. 2008 г.

Стандартът LEED в областта на строителството, *сп. Технологичен дом*, 01.2010, стр.22-28

Тихов А., Насищането на пазара на имоти ще достигне своя пик през следващата година, *сп. Тема Нюз*, 06.2005

Общи статистически източници и други специализирани агенции

Агенцията по вписванията.

Търговски регистър. Финансови отчети на строителните фирми

Европейски Парламент и Европейски съюз

Становище относно „Развитие на строителния сектор в Европа“, прието на 446-та пленарна сесия, проведена на 9 и 10 юли 2008 г. (заседание от 10 юли), Европейският икономически и социален комитет 2009/ 27/05

Директива 2009/28/ЕО на Европейския Парламент, и на Съвета на Европейския съюз от април 2009 г. за насърчаване използването на енергия от възобновяеми източници и за изменение и впоследствие за отмяна на директиви 2001/77/ЕО и 2003/30/ЕО

Директива 2012/27/ЕС на Европейския парламент и на Съвета, от 25 октомври 2012 год. относно енергийната ефективност, за изменение на директиви 2009/125/ЕО и 2010/30/ЕС и за отмяна на директиви 2004/8/ЕО и 2006/32/ЕО, (текст от значение за ЕИП), Официален в-к на ЕС, 14.11.2012

Директива 2008/98/ЕО на Европейския парламент и съвета от 19 ноември 2008 година, относно отпадъците и за отмяна на определени директиви, (текст от значение за ЕИП), Официален вестник на ЕС, 22.11.2008

Институт за пазарна икономика

Икономиката на България 2010 г., Строителството в България

Икономиката на България 2011 г., Строителството в България

Камера на строителите в България и Централен професионален регистър на строителите.

Годишен отчет и анализ за състоянието на строителството у нас през 2012 год.

Периодични анализи и отчети за състоянието на строителството у нас на КСБ

Състояние на строителен бранш, януари – септември 2011 г., данни на НСИ и ЦПРС при КСБ, Пресконференция на КСБ, 21.12.2011

Ще се превърти ли страницата на застой в отрасъл строителство към потенциален напредък? Ще има ли отново история на успеха, Строителен сектор 2012, януари-март КСБ, направление "Анализи и прогнози"

Министерски съвет

Енергийна стратегия на РБ до 2020, приета с решение на НС от 1.06.2012, *обн. в ДВ*, 07.06.2011 г.

Иновационна стратегия на Република България, 2003 г.

Наредба № РД-16-296 от 1 април 2008 г. за енергийните характеристики на обектите, в сила от 11.04.2008 г., издадена от Министерството на икономиката и енергетиката

Национална жилищна стратегия, 2004

Национална стратегия за регионално развитие на Р България за периода 2012-2022 г.

Национална стратегия за околната среда 2005-2014 г.

Национална стратегия за продължаващото професионално обучение 2005-2010

Проект на стратегия за устойчиво развитие на Република България, 2007 г.

Проекти по обществени поръчки, съхраняващи околната среда (GPP)

Инициатива за развитие на публично-частно партньорство в България, Министерство на финансите, май, 2006

Национален статистически Институт

Данни от преброяването на населението през 2011 год.

Месечни, тримесечни и годишни данни за развитието на икономиката и строителството у нас

Районите, областите и общините в Р.България, 2007 -2011

Структурна бизнес статистика, строителство

ООН

Комисията по околна среда и развитие към ООН Брунтланд, доклада, Нашето общо бъдеще, 1987 г.

Столична община

Анализ на тенденциите и процесите в социалната сфера на Столична Община

Интегриран план за градско възстановяване и развитие на гр.София,финансиран от ОП "Регионално развитие" (2007-2013), Съкратен доклад по Етап 1, Май, 2012

Профил и структура на Бизнес средата в Столична Община

Стратегия за развитие на Столична община

Стратегически фактори и условия за регионално развитие на София в периода до 2015 г.

Стратегия за насърчаване на инвестициите 2004-2010 г.

Стратегия по заетостта 2004-2010 г.

Deloitte

European Powers of construction- 2007 Surveying The Landscape Analysis of key players and market in construction", 2008

GCC powers of construction 2009 – An expert diagnosis. Deloitte publications, 2009
Why is the Central European construction sector so interesting, 2008

European Commission

Critical raw materials for the EU: Report of the Ad-hoc, Working Group on defining critical raw materials,

www.ec.europa.eu/enterprise/policies/raw-materials/files/docs/report-b_en.pdf

Making the internal market for construction products a reality, Press release, MEMO/08/342, Brussels, 26th May 2008, www.europa.eu.

The competitiveness of the construction industry, Commission Communication COM (97) 539,1997, www.etn-presco.net

European Commission Enterprise and Industry, Monthly note on economic recovery in manufacturing, construction and services industries (multiple papers).

April 2010, www.ec.europa.eu/enterprise/

European Commission. Local governments for sustainability 2008. Available at: www.ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/toolkit/construction_GPP_background_report.pdf

Eurostat

Structure of the business economy, Sectoral Analysis

Structure of the business economy, Regional Analysis

Електронни информационни източници и web-адреси

Ангелов Г. , Нови лицензи в строителството, 27.01.2006, Blog Archive

Блог за нискоенергийни и пасивни къщи, Пасивната къща –домът на бъдещето, 11.02.2010г., <http://comfortendom.com/>, Интернет страница на сдружението „Информационна Група Пасивни Сгради България”, <http://www.passive.bg>.

В САЩ се ориентират към зелено строителство, 04.06.2012, vestnikstroitel.bg

Ганчева М., 6 млн.кв.м.замразени строителни проекти в България, 03.11.2010, economy.news.bg

Георгиева К., Скъпо ли е да си зелен, 01.05.2011, ecobuilding.bg.com

Зеленото строителство-спестяваш и печелиш, 28.06.2010, Property Index

Иванова М., Устойчивото строителство в България е все още "имиджово", Investor.bg, 04.01.2012

Искрова А., Тенденции в развитието на ново строителство след 2005 г., Велис Консулт ЕООД, 15.03.2006, Forum Imoti.Net.

Клиентите вече искат зелено строителство, 07.2008, www.manager.bg,

Пазарът на недвижими имоти, Адрес, недвижими имоти, 29.12.2010г., citybuild.bg

Пасивните сгради в Европа вече покриват квадратни километри площ, Дневник:Бизнес, Екология, 09.11.2009г. <http://www.dnevnik.bg/ekobiznes/2009/11/09/>

Печеливша ли е вече инвестицията в зелено?, 11.2011, Index Imoti

Савов Р., Нулево енергийните сгради представляват прелом за устойчивата архитектура, 09.10.2009 <http://www.stroitelstvo.info/architectur>

УниКредит Груп, Ипотечното кредитиране се върна на нивата от преди кризата, 17.05.2011, Property Index

13-та Международна Конференция на Пасивните Сгради, Франкфурт на Майн, 2009г., <http://www.passive.bg/bg/articles/>

Akintoye A., Goulding J., Zawdie G., Construction Innovation and Process Improvement, www.mediawiley.com, 2008

Berger, R. Success factors in the construction industry in 2004, www.rolandberger.com

Piana V., Product Differentiation, Economics Web Institute, 2003, Jan.1

Porter M., Competitive strategy and real estate development, Harvard Business School, www.isc.hbs.edu, June, 2002