

Градоустройство

12 | 10 август - 6 септември 2009 г.
sg.stroitelstvo.info

За урбанистите, предприемачите и за развитието на българския туризъм

Или защо трябва архитектите, и най-вече урбанистите, да изучават икономикс

доц. д-р арх. Александър СЛАЕВ



Александър Славев завършил специалност „Архитектура“ във ВИАС. Преподавател е във Варненския свободен университет с научно звание доцент. Притежава образователната и научна степен доктор от 2000 г. с дисертационен труд „Икономически анализ на териториалното и селищно устройство“.

Откакто българските професионалисти стигнаха до извода, че дори и пазарното общество се нуждае от планиране (т.е. примерно от края на 90-те), оттогава в нашето урбанистично развитие има нов отрицателен герой – строителният предприемач, и нов зъл демон – стремежът към печалба. Подобно разбиране само по себе си означава доста ниско ниво на икономическа компетентност по един толкова основен въпрос на пазарната теория, който има пряко отношение към урбанистичното развитие.

Основен закон в икономикса гласи, че всеки участник на пазара се стреми към максимизиране на печалбата – както производителите, така и милионите потребители. Ако например един потребител избере да си купи стока от магазин на двойна цена, след като в друг ма-

газин същата стока, произведена от същия производител и със същото качество, е два пъти по-евтина, то това се определя за ненормално пазарно поведение. Така и предприемач, който не се стреми към максимална печалба, има ненормално пазарно поведение и – което е по-важно – подобно „явление“ изчезва твърде скоро след като се е появило, т.е. толкова е краткотрайно, че теорията не смята за нужно да го изучава. Погледнато от страната на обективните икономически закони – предприемачът няма друг избор, освен да прави това, което пазарът изисква от него. Затова проблемът не е дали той ще максимализира своята печалба – в това изобщо не може да има съмнение, тъй като иначе ще отпадне от конкурентната битка. Проблемът е дали печалбата се реализира чрез устойчиви или ангиустойчиви форми на урбанистично развитие, а това се определя от правилата на урбанистичната система.

Веднага искам ясно да заявя, че нямам никакво желание да защитавам строителните предприемачи. По много причини, и то обективни, те като икономически субекти имат ред „не-достойнства“, но сега за нас е по-важно да видим друго – както се казва – добре забравеното старо. Не е виновен онзи, който е излял баницата – виновни са тези, които поднесоха общата баница на тепсия, така че да се облажат неколцина, и то за сметка на всеобщото природно и историческо наследство на целия български народ. Тоест виновни сме ние като професионалисти, защото, вместо да се вайкаме вече десетина години колко лакомии били строителните предприемачи, трябваше да седнем и да

Презастрояването на българските черноморски курорти става и благодарение на действащите показатели в Наредба 7 за правила и нормативи за устройство на отделните видове територии и устройствените зони



Фотограф Мария Съботнинова

вкарваме малко читави правила в пазарната игра.

Но това вече е много сложна и много по-сериозна тема, която започва от необходимостта да си определим някои основни икономически понятия. За осемнадесетте години от началото на прехода така и

не се научихме как се прави градоустройство в пазарни условия

А най-трудният проблем се свежда до това – как да накараме многобройните пазарни участници да „играят по нашата свирка“, т.е. да реализират плановете, които урбанистите са създали. Ето това вече наистина не е лесно.

Проблемът е дали печалбата се реализира чрез устойчиви или ангиустойчиви форми на урбанистично развитие, а това се определя от правилата на урбанистичната система

Според Ален Берто (експерт на Световната банка и по мое скромно мнение един от най-изявените урбанисти практики на нашето съвремие) градоустройството, устройствената по-

литика и реализацията на урбанистичното планиране в условията на пазара разполагат със следните основни инструменти:

○ инвестициите в инфраструктурата – урбанистичната теория избоблява от примери, когато държавни или общински инвестиции в инфраструктурата са генерирани стотици пъти по-големи частни инвестиции в дадени територии

○ местните данъци и такси – тук ние наистина сме на километри от уменията да правим градоустройство чрез местните данъци и такси

○ урбанистичните плановете – мощно средство, което обаче не струва пукната пара, ако не е подкрепено от урбанистичните правила и пазарните схеми

○ урбанистичните (устройствените) правила и норми.

(В редица публикации на Ален Берто третият и четвъртият инструмент са обединени, но за настоящата статия е необходимо да се разграничат.)

Тогав да дойдем най-после до главния проблем на разглежданата тема – как работят тези инструменти в условията на пазарното развитие на туризма и териториите за отдих. Относно първия инструмент – инвестициите в инфраструктурата, можем да сме спокойни, защото, щом целта ни не е била да презастро-

им териториите за отдих, то недостатъчните държавни и общински инвестиции едва ли са били стимул за прекомерно интензивно развитие. Вторият инструмент, както беше отбелязано, все още не е познат на българската практика. Виж – за третия инструмент не можем да кажем, че у нас е недоразвит или че не го използваме. Учудващото е, че дори през 90-те години, които могат да се определят като „тъмната епоха“ на планирането във всички постсоциалистически държави, дори през този период у нас бяха разработени твърде мащабни проекти, финансирани от Световната банка, като „Регионалната схема за териториалното развитие и устройство на черноморското крайбрежие“ и териториално-устройствените плановете на черноморските общини. И, както бяха разработени, така и никога не заработиха. Защо? Защото четвъртият инструмент, и то, както се оказва, най-мощният, работи в твърде различна насока.

Да видим

как работят тези два инструмента

(последните два) на практика – нещо, което ни е пределно познато, но някак го забравяме, когато изготвяме плановете и най-вече когато към тях се разработва част, посветена на прило-

жението на плана (то иначе от плана няма кой знае какъв смисъл). Конкретно процесът на приложение на плана или на реализация на урбанистичното развитие на практика започва с това, че собственикът на имота или предприемачът, или някакъв друг инвеститор, заинтересуван от строителството, подава молба за виза, а после и проекти за одобряване. Тези проекти задължително постигат максималните показатели на застрояване и ако не ги надхвърлят (а понякога и въпреки че ги надхвърлят), получават разрешение за строеж. Ако има възможност собственикът/предприемачът ще се опита да увеличи застроената площ, като за целта възлага преработка на ПУП. Именно заради тази често разигравана ситуация у нас цари убеждението, че именно той е виновникът за презастрояването, защото винаги се стреми да изцеди парцела докрай.

Но какво значи „до край“? Ако за съответната зона е разрешена интензивност Кинт=1.2, то много е вероятно предприемачът да се стреми да постигне Кинт, да кажем, 1.5 или 1.8 и най-вероятно няма да се цели в Кинт=7.0 ли 8.0. Разбира се, за нас е ясно, че нормативите, дори когато биват нарушавани, лимитират възможностите пред собствениците и

инвеститорите. А след това пропускаме, че това на свой ред пряко влияе на пазарната система. Колкото по-висока е допустимата интензивност, толкова по-големи са потенциалните печалби и толкова по-бурни ще са пазарните процеси. А колкото са по-бурни, толкова по-трудно се овладяват и от бурни стават взривообразни. Тези изводи са толкова ясни и очебийни за всички нас, професионалистите, че е изумително как продължаваме да ги игнорираме. Както е очебийна и простата истина, че няма такова нещо като устойчиво взривообразно развитие. Изводът се налага от само себе си – забележиш ли взривообразен процес, сваляй Кинт-а – от това по-просто няма накъде.

Много е просто, но колкото и да е просто, питам се, има ли някъде в България рекреационна зона със „свален Кинт“? Може би има някъде в някои градове такива тенденции, но там условията са много по-различни. Тук проблемът са именно зоните за отдих и туризъм, а аз поне категорично не знам някъде да е намалена допустимата интензивност в тези зони и именно в това е трагедията. А то тъкмо в тези територии ниската интензивност, от една страна, ще съхрани по-добре природната среда, а от друга – ще намали предприемаческия интерес и ще направи процесите по-лесни за регулиране. И изобщо - колко е типичната интензивност на зоните за отдих туризъм у нас? Най-често е 1.5, понякога - 1.2, много по-рядко, само във вилните зони - 0.8, но в замаяна на това в редица случаи се прилага и 1.8. И това ако е отдих!

Не зная кой точно „специалист“ е фиксирал подобен показател в Наредба 7, след като и на студентите е ясно, че зоните за туризъм не може да са по-интензивно застроени от едно село, да кажем. А какво да си мислим за експертите от

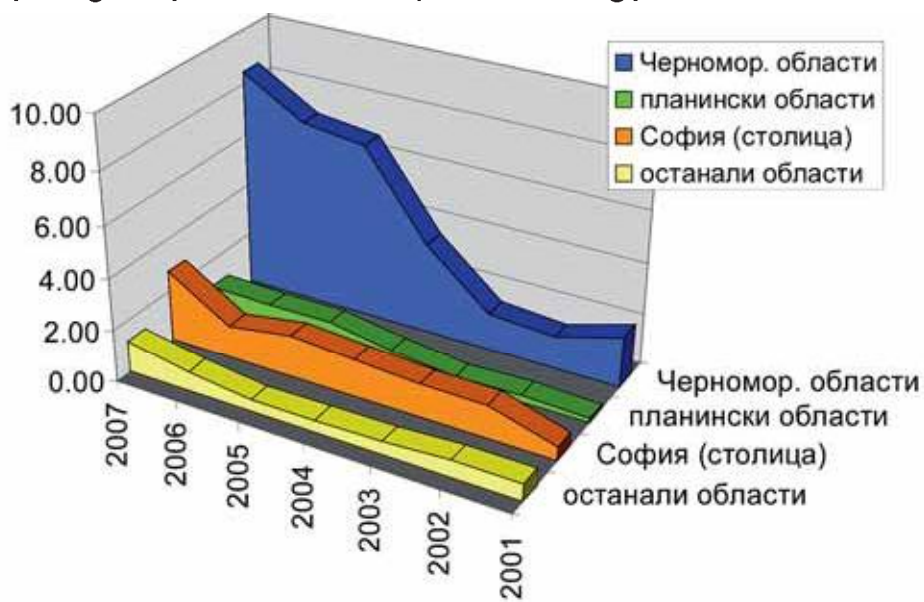
Министерството на регионалното развитие и благоустройството, които като не променят съответния текст на Наредба 7, фактически пасивно го поддържат и вече толкова години волно или неволно подпомагат опустошаването на българската природа?

Искам много дебело да подчертая, че

не бива да бъркаме разликата между съществуваща средна интензивност и максимално допустима

Ако отчитаме този фактор, лесно ще прозрем колко катастрофална е тази стойност Кинт – 1.5. В повечето български села реалната съществуваща средна интензивност е между Кинт=0.2 и Кинт=0.6, а идеята на Кинт =1.2 е да се даде значителна свобода на собственика. Но в селата инвестиционните интереси са нормални и максималната интензивност се реализира само в отделни парцели. Подобна е ситуацията и в жилищните комплекси, където традиционната стойност на Кинт в масовия случай е между 0.7 и 1.0, а допустимата е 2.5 (или 2.0). Идеята и там е да се даде по-голяма свобода за частната инициатива, като и в този случай тя също работи добре, защото по принцип жилищните зони у нас са традиционен пазар и инвеститорският интерес е в рамките на нормалните пазарни нива. Съвсем не е така при рекреационните зони, където интересът беше огромен и продължава да е твърде висок или поне значително над традиционния. Размерите на териториите, които се застроиха при подобна умопомрачаваща интензивност, са огромни и всеки ден нови и нови хектари българска природа биват унищожавани и бетонирани, дори в условията на икономическа криза. Отделните устройствени планове най-често се опитват да наложат допустима интензивност според оцен-

Брой завършени жилища на 1000 души по области



Диаграма на автора по данни на НСИ

ката на проектантите във всеки конкретен случай, но легвата се поставя от Наредба 7 и Закона за устройство на територията (ЗУТ). Винаги когато общините се опитат да приемат план с по-ниски показатели, те се натъкват на яростната съпротива на собствениците и инвеститорите, които на свой ред се аргументират с допустимите показатели в цитираните нормативни и законови актове. Затова всеки ден, през който продължава действието на подобни катастрофални цифри в Наредба 7, ще продължават и процесите на унищожение и бетонирание.

От изложеното дотук можем да си направим извода, че пазарната система на развитието на рекреационните територии у нас се формира преди всичко от ЗУТ и Наредба 7. Съмнявам се обаче дали изобщо някой от нашите законотворци и нормотворци си дава сметка, че законови и нормативните актове имат такъв пазарен ефект, камо ли че това е главният ефект и трябва да бъде главният приоритет при изработването на подобни актове. Затова не е чудно, че ЗУТ и Наредба 7 са създали подобна изкривена пазарна конюнктура, довела до множество поражения

за българската природа и до изкривено развитие на българския туризъм.

Все пак има един закон, чиято роля е още по-опустошителна, и това е

Законът за опазване на земеделските земи

Трудно може да се измисли по-йезуитско име за закон, допринесъл преди всичко за унищожаването на земеделски земи. Ще видим дали е така, като продължим да разсъждаваме с пазарни категории. И, продължавайки да изследваме пазарните интереси, ще вземем „да открием топлата вода“ и да се сетим, че най-апетитна е земеделската земя, защото по цял свят промяната на предназначението и добиването на строителен статут повишава цената на земята многократно. Тази промяна на предназначението, както ни е добре известно, става по процедура, определена от ЗОЗЗ. Но това, което не ни е толкова добре известно, е, че всъщност тази процедура е прекалено либерална в сравнение с процедурите в европейските държави.

Ще се аргументирам с

едно сравнение на развитието на Златни пясъци със зоната между курорта и град Варна

Много сълзи изплакахме за Златните пясъци... и с основание. От курорт, който през 70-те и 80-те години можеше да се мери с курортите по френската Ривиера, или най-малкото пред курорта съществуваха неизмерими бляскави възможности, днес тези възможности са безвъзвратно унищожени и Златни пясъци могат да привлекат само бедните западни туристи и евентуално „долната“ средна класа, но за по-квалитетни клиенти не могат да се надяват. Но все пак аз мисля, че в тази част на черноморското ни крайбрежие най-голям удар понесе не този наш някога знаменит курорт, а именно територията между него и Варна.

Ето сметките: в Златните пясъци за 6 години (2002 - 2007) бяха построени хотели и сгради с ваканционни апартаменти с общ брой 18 по официални данни (16 хотела и 2 комплекса с ваканционни жилища) с общ брой на, да ги наречем, новите легла 8500-9000 – пак по официални данни. Това са данните по Подробния устройствен план, но от НСИ са значително по-ниски. По неофициални данни обаче, т.е. данни от туристическите агенции, които

всъщност са много по-реални, новите легла са двойно повече. Защо? Ясно е защо – защото хотелските фирми не декларират голяма част от леглата с цел да икономисат от данъци. Същевременно според данните на НСИ за 6 години (2002 - 2007 вкл.) в цялата Варненска област са издадени строителни разрешения за 5380 жилищни сгради с 26 400 жилища и са построени 440 хотела. Е, на тези официални цифри може повече да вярваме, понеже легло да се скрие е лесно, но да се скрие сграда, която, за да функционира, се нуждае от Акт 16 – това вече няма как. Твърде красноречив е фактът, че от тези 440 хотела и 5380 сгради в Златни пясъци са само 18 хотела и 2 апартаментни комплекса. Тогава, като вземем усреднените показатели за ново жилищно строителство на хиляда жители за областите Пловдив, Стара Загора и Русе например, и ги извадим от показателите на област Варна, ще получим броя на ваканционните апартаменти. Оказва се, че едва около 15-16 % от новото жилищно строителство във Варненска област е за „традиционни“ жилищни нужди, а останалите приблизително 85 % са с ваканционна цел. Дори да приемем, че ваканционните апартаменти са само 75 %, те пак остават не по-малко от 19 800 на брой. Съответно териториалното разпределение на тези жилища е в най-крайните крайморски квартали на Варна, в крайморските села на областта в курортите и най-вече на бивши земеделски земи с променено предназначение, главно в зоната между града и Златните пясъци. Така или иначе новите легла в жилищни сгради и хотели на територията на въпросната зона са най-вероятно около 60-70 хиляди.

➔ Пълният текст четете на: www.stroitelstvo.info/urban

Специални изделия за строителството

тел./факс: 02/ 955 75 97
02/ 999 52 19
info@mageks-v.com
www.mageks-v.com

Ние представляваме всички немски производители на лагери за строителството

Армирани еластомерни лагери

Неармирани еластомерни лагери, хлъзгащи лагери

Лагери-гърнета

Сферични лагери

Лагери за мостове и високо строителство