



УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

БИЗНЕС ФАКУЛТЕТ

КАТЕДРА „НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ“

РЕЗЮМЕТА

НА НАУЧНИТЕ ПУБЛИКАЦИИ

на гл. ас. д-р **Надя Викторова Гилина**
катедра „Недвижима собственост“ УНСС

Относно: Участие в конкурс за заемане на академична длъжност „доцент“
професионално направление 3.8. Икономика, научна специалност
„Икономика и управление (икономика на недвижимата собственост)“,
обнародван в Държавен вестник, бр. 71 от 27.08.2021 г.

София, 2021

ВИД ПУБЛИКАЦИЯ	БРОЙ	БРОЙ СТРАНИЦИ
Монография	1	133
Глава от колективна монография (в съавт.)	1	10
Учебник	1	159
Учебници и учебно помагало (в съавт.)	3	49
Публикувана книга на база дисертационен труд	1	210
Студия (в съавт.)	1	17
Статии (индексирани в др. межд. бази)	11	78
Доклади от конференции, в т.ч и международни	3	26

МОНОГРАФИЯ:

- [Гилина, Н. \(2021\) Сигурност при транзакцията на жилищна недвижима собственост. София: Издателски комплекс – УНСС, ISBN 978-619-232-448-3](#)

Във фокусът на изследването е сигурността, в т.ч. и управлението на риска, при технологията на транзакцията (сделката) с жилищна недвижима собственост през призмата на институционалната теория. Това произтича и се налага от взаимодействието между стопанските субекти от инфраструктурата на пазара на жилищни имоти, от институционалните условия и институционалните ограничения, които определят интересите за повишаването ѝ. Рисковите събития се формират при реализация на отношенията на собственост в процеса на изпълнение и/или на изменение на институционалните условия. Анализът е в две посоки. Първата, чрез

институционалната теория в направление институционална среда и институционални съглашения в условия на динамични институционални ограничения са идентифицирани заинтересованите страни, направен е анализ и на база матрица „сила на влияние/интерес”, и на позицията им при транзакцията с жилищна недвижима собственост. Втората, от гл. т. на една от заинтересованите страни (агенциите за недвижими имоти) е анализирано и идентифицирано отношението към рисковите събития, „линията на рисков толеранс” и факторите, оказващи въздействие върху сигурността и управлението на риска. Това определя насоките за изменение на институционалните условия – формални и неформални правила. Ефективната институционална структура води до облекчаване на взаимодействието между различните участници (стопански субекти и държавно-административни организации) на пазара на жилищна недвижима собственост, което има своето отражение върху понижаване на неопределеността (риска) и заплахите при сделките, а оттук и снижаване на транзакционните разходи.

ГЛАВА ОТ КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФИЯ

- Забунов, Г., Н. Гилина. (2015) Институционални условия за функционирането на клъстерите в България. „Функциониране на локалните производствени системи в България, Полша и Русия. Теоретични и икономически въпроси”, Издателство: Лодзки университет; Лодз, ISBN 978-83-7969-489-1, р. 39-59, (<https://dspace.uni.lodz.pl/xmlui/handle/11089/10631>) (на англ. език, съавторство 1/2)

Монографията „Функциониране на локалните производствени системи в България, Полша и Русия. Теоретични и икономически въпроси” е финансирана по договор за изпълнение на международен научен проект в рамките на 7-та рамкова програма на Европейския съюз на тема: „Функциониране на локалните проузводствени системи в условията на икономическа криза (Сравнителен анализ и бенчмаркетинг в ЕС и извън него”, съфинансирана от полското Министерство на науката и висшето образование.

В главата авторите анализират функционирането на клъстерите в България от гледна точка на съвременната институционална теория. Този поглед подлежи само на качествен анализ, което затруднява изследването. Поради тази причина е предложено използването на системи с размита логика за изследване на тези аспекти, които са добър инструмент за количествено определяне на качествена информация.

УНИВЕРСИТЕТСКИ УЧЕБНИК

- [Гилина, Н. \(2020\) Бизнес преговори. София: Гея-Либрис, ISBN 978-954-300-195-8](#)

Учебникът представя теоретични и практически въпроси, свързани с бизнес преговорите. Съдържанието е съобразено с учебната програма на катедра „Недвижима собственост“ при УНСС по дисциплината „Бизнес преговори“.

Представен е интересния и многолик процес на бизнес преговарянето както в теоретичен аспект, така и с практическа насоченост. Целта е овладяване на цялостен подход за водене на бизнес преговори в лесни стъпки. Стъпки, обхващащи същността и специфичния жаргон на бизнес преговорите; ролята на емоциите в преговорите; критичното мислене; конфликта като спирала; стратегиите и тактиките при воденето на бизнес преговори; началото и края на преговорния процес. Учебникът е предназначен за широк кръг читатели. От една страна той ще бъде полезен на хората с научен интерес към бизнес преговорите – преподаватели, студенти, курсисти и ученици. От друга страна, той ще е полезен за всички, които професионално се занимават с договаряне – търговци, посредници, брокери на недвижими имоти и други.

УНИВЕРСИТЕТСКИ УЧЕБНИЦИ И УЧЕБНО ПОМАГАЛО

- [Йовкова, Й. и кол. \(2016\) Недвижима собственост. София: Авангард Прима. ISBN 978-619-160-631-3 \(в съавторство\);](#)
- [Йовкова, Й. и кол. \(2017\) Недвижима собственост. Икономика и управление. София: Издателски комплекс – УНСС. ISBN 978-619-232-009-6 \(в съавторство\);](#)

- Йовкова, Й. и кол. (2018) Недвижима собственост. Икономика и управление: учебно помагало ", София: Издателски комплекс – УНСС. ISBN 978-619232-135-2 (в съавторство).

Учебниците („Недвижима собственост” и „Недвижима собственост. Икономика и управление”) и учебното помагало („Недвижима собственост. Икономика и управление: учебно помагало”) са разработени от катедра „Недвижима собственост”. Те дават знания за влиянието на недвижимата собственост върху икономиката на страната, за създаването, развитието, финансирането и управлението на нейните обекти, както и за функционирането на пазара на недвижими имоти.

Те са предназначени за студенти, учащи в УНСС, специалност „Мениджмънт на недвижимата собственост“ и професионално направление „Икономика и бизнес”. Подходящи са и за всички останали студенти, които изучават сходни учебни дисциплини или проявяват интерес в тази област. Може успешно да се използват от мениджъри и специалисти, работещи в сферата на бизнеса с недвижими имоти.

ПУБЛИКУВАНА КНИГА НА БАЗА ДИСЕРТАЦИОНЕН ТРУД

- Гилина, Н. (2020) Институционални условия за минимизиране на транзакционните разходи при реализацията на отношенията на собственост (на пазара на жилищни имоти). София: Авангард Прима, ISBN 978-619-239-437-0

Изследването има за цел да изведе и анализира механизмите на взаимодействие между отделните субекти на пазара на жилищна недвижима собственост. Този анализ се извършва на основата на институционалната теория в три основни направления: институционална среда, институционални съглашения и индивид в условия на динамични институционални ограничения. Това определя и насоките за изменение на институционалните условия за минимизиране на транзакционните разходи в контекста на отделната сделка. Във фокуса на изследователската програма попадат: проследяване на еволюцията в съдържанието на категорията „собственост” в икономическата теория и през призмата на институционалния подход; идентифицирането на ролята на транзакционните разходи при реализиране на отношенията на собственост;

определянето на институционалната същност и структура на пазара на недвижима собственост в България и извеждане на особеностите на българския пазар на жилищна недвижима собственост; идентифицирането на транзакционните разходи при технологията на реализация на транзакцията (сделката) на пазара на жилищна недвижима собственост и идентифицирането на факторите, оказващи влияние; определянето на величината на транзакционните разходи и очертаване на насоките за тяхното минимизиране чрез развитие на институционалните условия на пазара на жилищна недвижима собственост. Всичко това в своята съвкупност определя институционалната активност на разглеждания специфичен пазар.

СТУДИИ

- Гилина Н., С. Ганова, (2014) Управление на портфейли от иновативни проекти (на примера на ИК „Електромобили”), Докторантски етюди, т. 7, ISBN 978-619-160-414-2, София: Авангард Прима (съавторство 1/2)

В студията се разглеждат предизвикателствата, които стоят пред бизнеса днес и които значително се отличават от тези само от преди десетина години. В съвременните условия, използването на иновациите като източник на конкурентни предимства се превръща от инцидентна бизнес възможност в процес, от който зависят оцеляването и растежът на организациите в дългосрочен период. Разбира се, предизвикателствата съдържат в себе си заплахи, но, също така, предлагат и нови, несъществуващи до момента възможности. Целта на настоящото изследване е на основата на примера на реално съществуващ български клъстер – Индустриален клъстер „Електромобили“ (ИКЕМ) – да се подчертае ролята на иновациите и на управлението на портфейл от иновативни проекти за успешното функциониране на фирмите и бизнес мрежите от клъстерен тип. Основната теза е, че в съвременните условия, значението на управлението на портфейла от иновативни проекти като източник на конкурентни предимства е по-голямо от исторически унаследените връзки и структури в рамките на съществуващите дълги години локални производствени системи. Казано с други думи, съвременните бизнес мрежи от клъстерен тип, които са в основата на икономическия растеж и конкурентоспособността както на отделните региони, така и на икономиката

на страната като цяло, са в много по-голяма степен зависими от способността на участниците си да създават и внедряват иновации, от колкото от натрупаните знания, опит и практика в рамките на традиционните локални производствени системи.

СТАТИИ, ПУБЛИКУВАНИ В НАУЧНИ СПИСАНИЯ, РЕФЕРИРАНИ И ИНДЕКСИРАНИ В ДРУГИ МЕЖДУНАРОДНИ БАЗИ ДАННИ С НАУЧНА ИНФОРМАЦИЯ

- Гилина, Н. (2015) "Насоки за институционални изменения на пазара на жилищна недвижима собственост", сп. "Икономически и социални алтернативи", бр. 2-, УНСС, ISSN 1314 – 6556, (<https://www.unwe.bg/alternativi/bg/journalissues/article/7659>)

Процеса на институционализация на пазара на жилищна недвижима собственост предполага създаването на нови икономически механизми и ефективни институционални условия, които да облекчават взаимодействието между различните контрагенти на пазара. Институционалната теория разглежда тези процеси като системи от еволюиращи структури, които реагират на промени в заобикалящата среда, но механизма на реакция се определя от вътрешни за системите процеси - промяна на формалните/неформалните правила, на съответните механизми за контрол, който налагат институционални изменения. Във фокусът на настоящата статия и на проведеното проучване, са институционалните съглашения – организациите като „участници“. Изследвани са основните характеристики - особености, фактори и условия на дейността на агенциите за недвижими имоти, т.е. детерминантите на институционалната им активност, които според автора могат да действат активизиращо (а в някои случаи и възпиращо) на институционалните изменения на пазара на жилищна недвижима собственост. По същността си това очертава тенденциите за подобряване на институционалната структура, а от тук и на институционалните условия. А това води до предотвратяване на опортюнистичното поведение и влияе положително на откритостта на пазара.

- Стаменова, В., Н. Гилина (2015) Времето за транзакция на жилищна недвижима собственост като фактор за рационализиране на

транзакционните разходи. XXX Международна научно-приложна конференция „Строително предприемачество и недвижима собственост”, ISSN 1313 – 2369, Варна, (<https://www.cceol.com/search/chapter-detail?id=556411>); (съавторство 1/2)

Процесите на промяна на институционалните условия, на формалните и неформалните правила, на механизмите за контрол са обвързани с налагането и реализирането на транзакционни разходи. Самата технология при транзакцията на жилищна недвижима собственост е многокомпонентен комплекс от дейности, свързани пряко и косвено с институционалните условия. При определяне на възможностите за рационализиране на транзакционните разходи основно влияние оказва времето, необходимо за изпълнение на целия обем от тези дейности. В доклада са представени резултатите от проведено изследване за количествено определяне на времето за транзакцията на жилищна недвижима собственост (по технологията на реализация на отношенията на собственост). За постигането е използван методът на мрежовото планиране, като е определен критичният път и критичните дейности. Те са построени на база Диаграма на Гант (гантов график) въз основа на оценките на експерти за очаквано време за извършване на отделните дейности по реализация на отношенията на собственост.

- Гилина, Н. (2016). Нагласи за институционални изменения на пазара на недвижими имоти. XXXI Международна научно-приложна конференция „Строително предприемачество и недвижима собственост”, ISSN 1313 – 2369, Варна, (<https://www.cceol.com/search/chapter-detail?id=574026>)

Нагласата на професионалните участници (агенции за недвижими имоти) за активност в посока институционални изменения на пазара на недвижими имоти е обвързана с оценката им за равнищата на действащите формални правила (законово нормативната база) и неформални норми (стандарты, етични кодекси, вътрешно фирмени правила и др.). В доклада е представено проведено изследване в тази посока като автора пряко свързва с равнището на качество на извършваната от тях услуга по транзакция на недвижима собствеността Изследването е проведено в две посоки: за

първичен (ново строителство) и за вторичен пазар на недвижими имоти, разделени по дейности – покупка и продажба. Това се налага заради нюансите по трансфера на недвижима собственост и изискваните компетенции на професионалните участници, намиращо отражение в качеството на предлаганите от тях услуги. По същността си това очертава качествените тенденции за подобряване на институционалната структура, а от тук и на институционалните условия. Резултат от това е налагането на въвеждане, на ниво институционална среда, на специализирани характеристики както за обектите, така и за субектите на пазара на недвижими имоти, които да създадат сертифицирана рамка (предотвратяване на опортюнистичното поведение) и откритост на пазара.

- Гилина, Н. (2017) **Инфраструктура на пазара на недвижими имоти в България. "Недвижими имоти и бизнес, том I(2), ISSN 2603-2759, София, (<http://www.realestatejournal-bg.org/arhiv/tom-1-2/19-balgarski/arhiv/tom-1-2/73-infrastruktura-na-pazara-na-nedvizhimi-imoti-v-balgariya>)**

Пазарът на недвижими имоти се формира от транзакцията на правата на собственост и възникващите от това стопански отношения, които често са пресечна точка на различни интереси. Формирането и развитието на пазара на недвижими имоти е невъзможно без наличието на отделна пазарна инфраструктура, в която част от процеса на прехвърляне на правата на собственост са нормативно установени правила, структури и услуги, които осигуряват нормалното му функциониране. Целта на автора е да направи снимка на различните действащи стопански субекти, на позиционирането им в различните сектори на пазара на недвижими имоти (първичен и вторичен пазар, производство и/или услуги, и др.) и обособеността им от действащите нормативни изисквания, ограничения и механизми на контрол. От гл. точка на институционализма на действащите формални и неформални правила и как те въздействат и формират инфраструктурата на пазара на недвижими имоти в България.

- Гилина, Н. (2018) **Рискови събития при транзакцията на жилищна недвижима собственост. „Управление и устойчиво развитие”, Vol. 72 (5), София, ISSN 1311-4506, (http://oldweb.tu.bg/jmsd/files/volumes/msd_72.pdf)**

Технология при транзакцията на жилищна недвижима собственост е сложен и скъп комплекс от дейности и генерира неопределеност. Целта на доклада е да се

идентифицират и анализират рисковите събития при реализация на отношенията на собственост, което дава възможност за построяване на „линия на рисков толеранс“ при стандартна сделка. В статията са представени резултатите от проведено изследване на оценка на рисковите събития при процеса на транзакцията на собственост. То е в направленията: степен на вероятност да се сбъдне рисковото събитие и оценка на негативния ефект (последизи), а целевата съвкупност са брокери посредници, които са представители на различни агенции за недвижими имоти в гр. София. Построена е графика на експертната оценка на рисковите събития и линия на рисковия толеранс. Практическите ползи на изследването са от една страна в намаляването на транзакционните разходи за всички заинтересовани страни по сделката, в т.ч. и за посредника, и пряката им зависимост от определени институционални условия – правила и норми. От друга страна това са процеси, които трябва да се управляват чрез адекватни, навременни и ефективни действия от всички нива на институционалната среда.

- Гилина, Н. (2019) Заинтересовани страни при транзакцията на жилищна недвижима собственост. "Недвижими имоти и бизнес", том III(3), ISSN 2603-2759, София, (<http://www.realestatejournal-bg.org/arhiv/tom-3-3/32-balgarski/arhiv/tom-3-3/170-tom-3-3-3>), ISSN (Online)-2603-2767

Технологията на транзакцията на жилищна недвижима собственост е пресечното място на различни цели, интереси и очаквания, които понякога са противоречиви. При процеса от взимане на решение през отчуждаване до придобиването на собственост участие имат не само представителите на различните нивата на институционалната структура на пазара на недвижима собственост – лица, професионални и държавно-административни организации, но и различни съществуващи формални и неформални правила. Това е предпоставка за различно ниво на влияние и сила на въздействие, както в хода на самата сделката, така и в набора от възможни решения. Анализът на заинтересованите страни (различните действащи стопански субекти) е насочен към позиционирането им в процеса по транзакция на жилищна недвижима собственост и обособеността им от действащите нормативни изисквания, ограничения и механизми на контрол. Т.е. от гледна точка на институционализма на действащите формални и неформални правила и силата на въздействат върху технологията по транзакция на жилищна недвижима собственост.

- Игнатова, Н., Н. Гилина (2019) Анализ на човешките ресурси в сектор F „Строителство“ в България. XXXVI Международна научно-приложна конференция „Строително предприемачество и недвижима собственост”, ISSN 1313 – 2369, Варна, (<https://www.cceol.com/search/chapter-detail?id=810007>); (съавторство 1/2)

В доклада се анализират и сравняват показателите, които характеризират състоянието и динамиката на човешките ресурси в сектор F „Строителство“. Целта е да се очертаят тенденциите в използването на човешките ресурси в сектор F „Строителство“ и да се разкрие тяхното влияние върху изменението на финансовия резултат. Обект на изследването са предприятията от сектор F „Строителство“. Предмет на изследването са показателите – брой заети лица по степени на образование, разходи за работна заплата и за персонала, структура на разходите за труд на работодателите за наети лица, разходи за научноизследователска и развойна дейност в сектора, разходи за квалификация на персонала, движението на работната сила в сектора, производителност на труда и влиянието ѝ върху печалбата. За анализ на показателите са приложени сравнителният метод, индексният метод, метод на прирастите, корелационно – регресионният анализ и др.

- Гилина, Н., Ив. Иванов (2020) Собственост и конфликт. "Недвижими имоти и бизнес", том IV(3), ISSN 2603-2759, София, (<http://realestatejournal-bg.org/images/doc/vol-4-3/06.pdf>); (съавторство 1/2)

Класически постулат в икономиката е, че "собствеността" е ключова категория, която формира и развива икономическите отношения. Тази категория е основна предпоставка за богатство и власт. В статията се поставя и разглежда въпроса дали има драматични промени в същността и разбирането на категорията "собственост" двадесет години след началото на новия век. Въпрос, който има голямо практическо и социално значение. В съчетание с промените в нагласите и действията на различните стопански субекти на преден план се извежда и проблема за социалните конфликти. Конфликтите, които възникват във, по повод и срещу собствеността. В статията авторите предлагат различен поглед върху отношенията и взаимодействията в категориите "собственост -

социални конфликти". Изследването на собствеността през призмата на обект, субект и предмет на социалните конфликти, които я обгръщат и които тя поражда.

- Гилина Н., А. Праматаров (2020). Практически насоки за определяне на линия на рисков толеранс при съпътстващите дейности в лечебните заведения в България. „Военна медицина”, LXXII 3/2020, ISSN 1312-2746, София, (<https://www.vma.bg/attachments.php?attachid=1052>)

Здравеопазването в всяка една държава не се просто „медицинска помощ” или „предоставяне на здравно обслужване. Здравеопазването на практика представлява една сложна и широка система от дейности и институции . В основата си, това е поддържането на устойчива мрежа от лечебни заведения. На преден план излиза въпроса за спомагателните дейности във всяко едно от тях, без които основната им дейност – лечението и предоставянето на медицински услуги е невъзможно. Главната качествена характеристика на дейностите и услугите по фасилити мениджмънт е не само устойчивостта, а и възникващите заплахи и рискове, т.е. сигурността. В настоящата разработка се предлага рамка за повишаване на нивото на сигурност и управление на характерния рисков профил.

- Гилина, Н., А. Праматаров (2021) Матрица „сила на влияние/интерес” на спомагателните дейности във ВМА – София. „Медицински преглед”, 57/1, ISSN 1312-2193, София, (<http://cml.mu-sofia.bg/CML/mpreg/page299.html>); (съавторство 1/2)

При поддържането на устойчива мрежа от лечебни заведения на преден план излиза не само въпроса за тяхното фасилитиране, а и особеността при вземането на решения обвързани с рискове и устойчивост. Отивайки и по далече, дейностите и услугите по фасилити мениджмънт са една от пресечните точки на множество интереси и засегнати страни: държава и община; град и граждани, стопански и публични субекти; специфични професионални профили и проблеми. Целта на статията е да се построи матрица „сила на влияние/интерес” на заинтересованите лица, чрез тяхното идентифициране през призмата на спомагателните (фасилити) дейностите в лечебно заведение, като избрания обект от авторите е Военномедицинска академия – София.

Изграждането на матрицата „сила на влияние/интерес” помага да се очертаят връзките между заинтересованите страни участващи в системата на здравеопазване, тяхната важност и власт. При позиционирането им в квадрантите на матрицата се дава отговор не само на това - кои от тях имат властта да вземат решения и кои от тях търпят последиците от дадени решения; кои са тези с най – силен интерес или тези с най – високо влияние. Но дава и представа за нагласите, във връзка с въпроси като - Какъв финансов или емоционален интерес имат те към фасилити дейностите в лечебни заведения?; Дали той е положителен или отрицателен?; Какво ги мотивира най-силно?; Какво влияе върху техните мнения? и др. Това не е само предпоставка за структуриране на възможните партньорства, но и възможност, перспектива за ефективно и устойчиво протичане на спомагателните фасилити дейности в лечебни заведения.

- Гилина, Н. (2021) “Тънката червена линия” при преговорите. „Индустриални отношения и обществено развитие“, бр. 1/2021, ISSN 2683-0167, София, (https://podkrepa-svo.org/e-journal/wp-content/uploads/2021/03/Svo_2021_01_043-055_13_BG.pdf)

Статията разглежда бизнес преговорите в контекста на сложен процес на интерактивна комуникация, в който участващите страни, въз основа на позиции и интереси, се опитват да постигнат споразумение, което е взаимно приемливо по отношение на крайните резултати и взаимоотношенията. Този многокомпонентен, комплексен и динамичен процес, е свързан с размяната на отстъпки, среща на различни интереси и позиции, с намирането на решения на проблеми, без нарушаването на взаимоотношенията и „добрия тон”, т.е. избягване на конфликт. Фокусът е обърнат към “тънката червена линия” между материалната, съществената част на преговорите, която е ориентирана към проблема и личностната, ориентирана към упражняването на власт (позиции). Разгледан е и контра-интуитивният модел, като един от възможните начини за избягване ескалацията на напрежение между преговарящите страни. Контра-интуитивният модел (промяна на референтната рамка) като механизъм, който може да задържи конфликта, фокусиран върху проблема.

ДОКЛАДИ, ПУБЛИКУВАНИ В СБОРНИЦИ ОТ НАУЧНИ КОНФЕРЕНЦИИ, ПРОВЕДЕНИ В ЧУЖБИНА ИЛИ В БЪЛГАРИЯ

- Гилина, Н., И. Иванов (2015) Транзакционните разходи при сделка с жилищна недвижима собственост в България. XIII Международна Научна Конференция “Мениджмънт и инженеринг”, ISSN 1310-3946, Созопол, (http://iscme.tu-iiim.org/uploads/2015/iscme2015_vol2.pdf) (съавторство 1/2)

Разбирането за ролята и спецификата на транзакционните разходи в контекста на националното стопанство като цяло е невъзможно без вземането под внимание на техните микроаспекти. Създаването на ефективни институционални условия и среда, облекчаващи взаимодействието между контрагентите, в т.ч. и на пазара на жилищна недвижима собственост, има своята крайна цел – снижаване на транзакционните разходи за съответните взаимодействия. Докладът представя резултатите от проведено изследване за количествено определяне на величината на транзакционните разходи при стандартна сделка с жилищна недвижима собственост. Обект на това изследване е отделната сделка (технологията на реализация на отношенията на собственост), която генерира транзакционни разходи и зависи от определени институционални условия – правила и норми. Предмет на изследване са взаимодействията и отношенията на стопанските агенти от различните нива, включени в специфичната институционална структура на пазара на недвижима собственост - институционални съглашения (агенции за недвижими имоти) и индивид (купувач/продавач).

- Гилина Н., А. Праматаров (2020). Методологически бележки за изследване на рисковия толеранс при фасилити дейностите в здравни заведения в България. XV Международна научна конференция на младите учени „Икономиката на България и Европейския съюз: кръгова икономика и корпоративна социална отговорност“, София: Издателски комплекс – УНСС. ISBN: 978-619-232-5

(https://www.researchgate.net/publication/344869336_PETNADESETA_MEZDUNARODNA_KONFERENCIA_NA_MLADITE_UCENI_IKONOMIKATA_NA_BLGARIA_I_EVRO)

PEJSKIA_SUZ_KRGOVA_IKONOMIKA_I_KORPORATIVNA_SOCIALNA_OTGOVOR
NOST_SBORNIK_S_DOKLADI_22_NOEMVRI_2019_G_UNSS_SOFIA_15TH)
(съавторство 1/2)

Целта на настоящия доклад е да се изгради методологическа рамка за повишаване на нивото на сигурност при управлението на сградния фонд на лечебни заведения и свързаните с това дейности и предоставяни услуги. Причината е че в основата на социалното благополучие и икономическото развитие на една нация е здравето и поддържането на устойчива мрежа от лечебни заведения. Сигурността се разглежда в контекста на превантивен потенциал при различните дейности и предлагани услуги при фасилитиране на лечебните заведения, чрез който се осигурява неутрализиране на заплахите и възможните опасности при специфичния и уникален „рисков профил“. В доклада се предлага методологическа рамка за повишаване на нивото на сигурност, чрез подхода „линия на рисков толеранс“. Тезата на авторите е, че линията на рисков толеранс може да послужи за база при повишаването на сигурността, намаляването на неопределеността, в т.ч. и приемането на адекватни антикризисни програми, планове и мерки в областта на фасилити мениджмънта на лечебни заведения.

- Гилина, Н., (2021) Бизнес преговорите в XXI век. Трети национален научен форум "Бизнесът в XXI век", София: Издателски комплекс – УНСС, ISBN: 978-619-232-430-8

През 21-ви век, особено в годината на „новата нормалност“, влиянието на концепцията за „критическо мислене“ в бизнес преговорите се засилва, което е и фокусът на настоящия доклад. Критичното мислене е в основата на отговора на въпроса: Какво е съществено в процеса на преговори?; способност за разглеждане на проблемите от различни гледни точки, различни алтернативни гледни точки. В концепцията за „критичното мислене“ се дава приоритет на ресурсите и на анализа – кое е от съществено значение в процеса на преговори. Разгледани са процеса на подготовка на преговорите - „трите императива на преговарящия“, определянето на тактиката на преговаряне, алтернативата на несъгласие - Най-добрата Алтернатива на Договореното Споразумение (BATNA).

- Гилина, Н., (2021) Печалбата в XXI век. XVI Международна научна конференция на младите учени „Икономиката на България и Европейския съюз: предизвикателството COVID-19“, София: Издателство „Св. Григорий Богослов“, ISBN: 978-619-7622-04-1

Всяка компания счита печалбата за основна цел на дейността си. Печалбата е един от финансовите резултати на предприятието и доказателство за ефективната му дейност. Нарастването на печалбата е в основата както на потенциалните възможности за растеж на предприятието, така и на повишаване степента на неговата икономическа активност и адаптивност. Печалбата определя дела от дохода на учредителите и собствениците, размера на дивидентите и други приходи. Печалбата се използва и за изчисляване на възвръщаемостта на собствения капитал и привлечените средства, дълготрайните активи, целия авансиран капитал и всяка акция. Печалбата обаче е не само основна цел на една бизнес организация, но и една от най-важните икономически категории. Така ли е в 21 век?

„Новата нормалност“ през 2020/2021 г. постави още по остро въпросите за планирането на стопанската дейност; за движението на потоците от ресурси; гъвкавостта и бързината при вземането на управленски решения, и то правилните. Постави нови въпроси. Но изведе на преден план печалбата не само като основна цел на стопанската дейност, но и като предизвикателство по оцеляване.

UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY

BUSINESS FACULTY

DEPARTMENT OF “REAL ESTATE”

ABSTRACTS

OF

ACADEMIC PAPERS

by Chief Assistant Professor, PhD **Nadya Viktorova Gilina**

Department of “Real Estate” UNWE

In relation to: Participation in a competitive selective procedure for gaining the academic position of “Associate Professor” professional field 3.8. Economics, scientific discipline of “Economics and Management (Economy of Real Estate)“, promulgated in State Gazette, issue 71 of 27.08.2021

Sofia, 2021

TYPE OF PUBLICATION	QUANTITY	NUMBER OF PAGES
Monograph	1	133
Chapter in collective monograph (in co-authorship)	1	10
Textbook	1	159
Textbooks and handbooks (in co-authorship)	3	49
Book based on dissertation paper	1	210
Review (in co-authorship)	1	17
Articles (indexed in international databases)	11	78
Papers from conferences, including international ones	3	26

MONOGRAPH:

- Gilina, N. (2021) *Security in transactions of residential real property*. Sofia: UNWE Publishing House, ISBN 978-619-232-448-3

The object of study is security, including risk management, in the technology of a transaction (a deal) with residential real property through the perspective of institutional theory. Its significance is brought about by the interaction between the economic operators in the infrastructure of the market of residential property, by the institutional conditions and the institutional restrictions, which determine the need to enhance it. Risk events occur in the realization of the relations of ownership in the process of execution and/or of change in the institutional conditions. Two main aspects of it have been analyzed. First, through institutional theory in the direction of institutional environment and institutional agreements in conditions of dynamic institutional restrictions the work identifies the stakeholders, analyzes them on the basis of “strength of influence/interest” matrix and in terms of their

position in the transaction of residential real property. Second, from the perspective of one of the stakeholders (real estate agencies) the work analyzes and identifies the attitude to risk events, “the line of risk tolerance” and the factors impacting security and risk management. That determines the directions in the change of institutional conditions – formal and informal rules. An effective insitutional structure resuly in alleviating the interaction between various participants (economic operators and state-administrative organizations) on the market of residential real property, which results in diminishing uncertainty (risk) and threats in the deals and finally to a reduction in transaction costs.

CHAPTER IN A COLLECTIVE MONOGRAPH

- Zabunov, G., N. Gilina. (2015) Institutional conditions for the functioning of clusters in Bulgaria, “Functioning of the Local Production Systems in Bulgaria, Poland and Russia. Theoretical and economic policy issues”, ed. A. Nowakowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, ISBN 978-83-7969-489-1, p. 39-59, (<https://dspace.uni.lodz.pl/xmlui/handle/11089/10631>)

The work titled “Functioning of the Local Production Systems in Bulgaria, Poland and Russia. Theoretical and economic policy issues” was funded under a project within the framework of 7th Framework Programme of the European Union, with the title: “Functioning of the Local Production Systems in the Conditions of Economic Crisis (Comparative Analysis and Benchmarking for the EU and Beyond)”, co-financed by Polish Ministry of Science and Higher Education.

In the chapter the author analyzes the functioning of clusters in Bulgaria from the perspective of modern institutional theory. That matter is subject only to qualitative analysis which makes research difficult. For that reason, the author suggests using fuzzy logic systems for the study of these problems, as they are good tools for quantifying quality information.

UNIVERSITY TEXTBOOK

- Gilina, N. (2020) *Business negotiations*. Sofia: Gea-Libris, ISBN 978-954-300-195-8

The textbook presents theoretical and practical issues related to business negotiations. The content is consistent with the curriculum of “Real Estate” Department at UNWE in the subject of “Business negotiations”.

The textbook deals with the interesting and multi-faceted process of negotiating in terms of its theory and practice. The aim is a mastery of an overall approach for conducting negotiations through simple steps. These steps include the nature and the specific jargon of negotiations; the role of emotions; critical thinking; conflict as a spiral; strategies and tactics in conducting negotiations; the beginning and end of the negotiation process. The textbook is targeted at a wide circle of readers. On the one hand, it will be useful for people with a scientific interest in negotiations – lecturers, students, trainees, and pupils. On the other hand, it will be useful for all who are professionally involved in negotiations – traders, mediators, real estate brokers and others.

UNIVERSITY TEXTBOOKS AND HANDBOOKS

- Yovkova, Y. et al. (2016) *Real estate*. Sofia: Avangard Prima. ISBN 978-619-160-631-3 (in co-authorship);

Yovkova, Y. et al. (2017) *Real estate. Economics and management*. Sofia: UNWE Publishing house. ISBN 978-619-232-009-6 (в съавторство);

Yovkova, Y. et al. (2018) *Real estate. Economics and management: a handbook* ", Sofia: UNWE Publishing house. ISBN 978-619232-135-2 (in co-authorship).

The textbooks “Real estate” and “Real estate. Economics and management” and the handbook “Real estate. Economics and management” were produced by the Department of Real Estate. They treat the impact of real estate on the country's economy, the creation, development, financing and management of its objects, as well as the functioning of the real estate market.

They are targeted at students at the University of National and World Economy, majoring in "Real Estate Management" and professional field "Economics and Business". They are also suitable for all other students who study similar subjects or have an interest in the field. They can be used successfully by managers and professionals working in the real estate business.

BOOK BASED ON A DISSERTATION PAPER

- [Gilina, N. \(2020\) Institutional conditions for minimizing transaction costs in the realization of property relations \(of the residential property market\) Sofia: Avangard Prima, ISBN 978-619-239-437-0](#)

The work aims to derive and analyze the mechanisms of interaction between the different entities on the residential property market. This analysis is performed on the basis of institutional theory in three main directions: institutional environment, institutional agreements and the individual in conditions of dynamic institutional constraints. These determine the directions for changing the institutional conditions to minimize transaction costs in the context of the individual transaction. The focus of the research are the following questions: tracing the evolution in the essence of the category "property" in economic theory and through the prism of the institutional approach; identifying the role of transaction costs in the realization of property relations; determining the institutional nature and structure of the real estate market in Bulgaria and identifying the specifics of the Bulgarian residential real estate market; determining the transaction costs in the technology of realization of the transaction (transaction) on the residential property market and identifying the factors impacting it; determining the size of transaction costs and outlining guidelines for their minimization through the development of institutional conditions in the residential property market. All this determines the institutional activity of the specific market in question.

REVIEW PAPERS

- [Gilina N., S. Ganova, \(2014\) Management of portfolios of innovative projects \(on the example of IC "Electric Vehicles"\), Doctoral Papers, vol. 7, ISBN 978-619-160-414-2, Sofia: Avangard Prima \(in co-authorship 1/2\)](#)

The review examines the challenges businesses face today, which are significantly different from those of just a decade ago. In modern times, the use of innovation as a source of competitive advantage turns from an incidental business opportunity into a process on which the survival and growth of organizations depend in the long run. Of course, challenges contain threats, but they also offer new, hitherto non-existent opportunities. The aim of this study is based on the example of a real Bulgarian cluster - Industrial Cluster "Electric Vehicles" (ICEM) - to emphasize the role of innovation and portfolio management of innovative projects for the successful operation of companies and business networks of the cluster type. The main thesis is that in modern conditions, the importance of portfolio management of innovative projects as a source of competitive advantage is greater than historically inherited relationships and structures within the existing long-standing local production systems. In other words, modern cluster-type business networks, which are at the basis of economic growth and competitiveness of both individual regions and the country's economy as a whole, are much more dependent on the ability of their participants to create and implement innovations more than the knowledge, experience and practice acquired within traditional local production systems.

ARTICLES PUBLISHED IN SCIENTIFIC JOURNALS, REFERENCED AND INDEXED IN INTERNATIONAL DATABASES OF SCIENTIFIC INFORMATION

- Gilina, N. (2015) "Institutional Changes in the Residential Property Market", *Economic and Social Alternatives Journal*, Issue 2/2015, UNWE, ISSN 1314 – 6556, (<https://www.unwe.bg/alternativi/bg/journalissues/article/7659>)

The process of institutionalization of the market of residential property implies the creation of new economic mechanisms and effective institutional conditions to facilitate the interaction between the different parties on the market. Institutional theory considers these processes as systems of evolving structures that respond to changes in the environment but the mechanism of response is determined by the internal processes of the systems such as changes of formal / informal rules, the respective control mechanisms that require institutional change. The focus of this study are the institutional arrangements - organizations as "participants". The main characteristics - features, factors and conditions of the real estate agencies, i.e. the

determinants of their institutional activity, which according to the author can act as activating (and in some cases deterring) institutional changes in the residential property market. In essence, this work outlines the trends for improving institutional structure, and as a result institutional conditions. This in turn leads to the prevention of opportunistic behavior and has a positive effect on the openness of the market.

- Stamenova, V., N. Gilina (2015) the duration of a transaction of residential property as a factor for optimizing transaction costs. XXX International Scientific-Applied Conference “Construction Entrepreneurship and Real Property”, ISSN 1313 – 2369, Varna, (<https://www.cceol.com/search/chapter-detail?id=556411>); (СЪАВТОРСТВО 1/2)

The processes of change in institutional conditions, in the formal/informal rules are related the imposition and the realization of transaction costs. The very technology in the transaction of residential property is a multi-component complex of activities directly and indirectly related to institutional conditions. A major factor In determining the possibilities for optimization of transaction costs is the time required to complete the whole cycle of activities. The paper presents the results of a study for quantifying the time for the transaction of residential property (the technology of realization of property relations). The method of network planning was used for determining it through the critical path and the critical activities. They are built on the basis of the Gantt Chart using the estimates of experts for the expected time of carrying out the different activities for the realization of property relations.

- Gilina, N. (2016) Attitudes to Institutional Changes to the Real Estate Market in Bulgaria. International Scientific-Applied Conference “Construction Entrepreneurship and Real Property”, Published by: University of Economics – Varna, ISSN:1313-2369

The attitude of professional participants (real estate agencies) to actions in the direction of institutional changes in the real estate market is linked to their assessment of the levels of current formal rules (legal framework) and informal norms (standards, codes of ethic, internal company rules etc.). The paper presents a study conducted in this direction as the author directly links the level of quality of their service in real estate transaction The study was

conducted in two directions: for the primary (new construction) and for the secondary real estate market, divided into the activities of buying and selling. This is required by the connotations of the real estate transfer and the competencies of the professional participants, which is reflected in the quality of the services they offer. In essence, this outlines the qualitative trends for improving institutional structure, and as a result improving the institutional conditions. The result is the introduction of, at the level of institutional environment, specialized characteristics for both the objects and the entities on the real estate market to create a certified framework (prevention of opportunistic behavior) and transparency on the market.

- [Gilina, N. \(2017\) Real Estate Market Infrastructure in Bulgaria. “Real Estate Property & Business” Journal, Vol I\(2\), ISSN 2603-2759](#)

The real estate market is formed by the transaction of property rights and the resulting business relationships, which are often the intersection of different interests. The formation and development of the real estate market is impossible without the existence of a separate market infrastructure, where part of the process of transfer of property rights are statutory rules, structures and services that ensure its proper functioning. The aim of the author is to examine the various acting business entities, their positioning in different sectors of the real estate market (primary and secondary market, production and / or services, etc.) and their separation from current regulations, restrictions and control mechanisms, that is how, from the perspective of institutionalism of the current formal and informal rules, they affect and shape the infrastructure of the real estate market in Bulgaria.

- [Gilina, N. \(2018\) Risk Events in the Transaction of Residential Property, Management and Sustainable Development, Vol. 72 \(5\), Sofia, ISSN 1311-4506](#)

The technology of the transaction of residential property is a complex and expensive set of activities and as such it generates uncertainty. The aim of this paper is to identify and analyze the risk events in the realization of property relations, which allows for the construction of a "risk tolerance line" in a standard transaction. of property. The paper presents the results of study assessing risk events in the process of property transaction. They are in the following areas: degree of probability for the risk event to occur and assessment of the negative effect

(consequences), and the target group are brokers representing various real estate agencies in Sofia. A graph of the expert assessment of risk events and a line of risk tolerance has been drawn up. The practical benefits of the study are, on the one hand, in the reduction of transaction costs for all stakeholders in the transaction, including the intermediary, and their direct dependence on certain institutional conditions - rules and norms. On the other hand, these are processes that must be managed through adequate, timely and effective actions at all levels of the institutional environment.

- [Gilina, N. \(2019\) Stakeholders in the Residential Property Transactions in Bulgaria. "Real Estate Property & Business" Journal, Vol III\(3\), ISSN 2603-2759](#)

The technology of the residential property transaction is the intersection of different goals, interests and expectations, which are sometimes in conflict. The process of decision-making, from expropriation to acquisition of property, involves not only representatives of different levels of the institutional structure of the real estate market - individuals, professional and government agencies, but also various existing formal and informal rules. This is a prerequisite for different levels of influence and strength of impact, both in the course of the transaction and in the set of possible solutions. The analysis of the stakeholders (the various operating business entities) is focused on their positioning in the process of transaction of residential property and their separation from the current regulatory requirements, restrictions and control mechanisms, i.e. from the point of view of the institutionalism of the existing formal and informal rules and the strength of the impact on the technology of a residential property transaction.

- [Ignatova N., N. Gilina \(2019\) ANALYSIS of HUMAN RESOURCES IN "SECTOR F CONSTRUCTION" IN BULGARIA. Construction Entrepreneurship and Real Property, Published by: University of Economics – Varna, ISSN:1313-2369](#)

The paper analyzes and compares the indicators that characterize the state and dynamics of human resources in sector F "Construction". The aim of the study is to outline the trends in the use of human resources in sector F "Construction" and to reveal their impact on changes in the financial result. The object of the study are the enterprises from sector F "Construction".

The subject of the study are the indicators - number of employees by level of education, salary and staff costs, structure of employers' labor costs for employees, costs of research and development in the sector, staff training costs, the movement of the labor force in the sector, labor productivity and its impact on profit. The comparative method, the index method, the method of increments, the correlation - regression analysis, etc. are used for the analysis of the indicators.

- Gilina, N., Iv. Ivanov (2020) PROPERTY AND CONFLICT. “Real Estate Property & Business” journal, Vol IV(3), ISSN 2603-2759

A classic postulate in economics is that "property" is a key category that forms and develops economic relations. That category is a basic prerequisite for wealth and power. The paper treats the question whether there have been dramatic changes in the nature and understanding of the category of "property" twenty years after the beginning of the new century. It is a question of great practical and social importance. In combination with the changes in the attitudes and actions of the various economic entities, the problem of social conflicts is brought to the fore - conflicts that arise in, on account of and against property. In the paper, the authors put forward a different view of the relationships and interactions in the categories "property - social conflicts" - the study of property through the perspective of the object, subject and subject matter of social conflicts that surround it and that it brings about

- Gilina, N., A. Pramatarov (2020) PRACTICAL GUIDELINES FOR DETERMINING THE LINE OF RISK TOLERANCE in Ancillary Services IN MEDICAL INSTITUTIONS IN BULGARIA. MILITARY MEDICINE LXXII 3/2020, ISSN-1312-2746

Healthcare in any country is not just “medical care” or “health care delivery”. Healthcare in practice is a complex and wide system of activities and institutions. Basically, this is the maintenance of a sustainable network of medical institutions. The issue of ancillary services in each of them comes to the fore since without them the main activity – treatment and provision of medical services, is impossible. The main qualitative characteristic of the activities and services of facility management is not only sustainability, but also the emerging threats and risks, ie. security. The study proposes a framework for increasing the level of security by using the “risk tolerance line” approach.

- Gilina, N., A. Pramatarov (2021) INFLUENCE/INTEREST MATRIX OF Ancillary Services at MMA – SOFIA. MEDICAL REVIEW Vol. LVII (1), ISSN-1312-2193

In maintaining a sustainable network of medical institutions, the issues that comes to the fore in not only that of their facilitation but also that of the specificity of decision-making related to risks and sustainability. Furthermore, the activities and services of facility management are the intersection of many interests and stakeholders: the state and the municipality; the city and the citizens, business and public entities; specific professional profiles and problems. The aim of the paper is to build a "strength of influence / interest" matrix of stakeholders by identifying them through the prism of ancillary (facility) services in a medical institution, chosen by the authors to be the Military Medical Academy - Sofia.

Building the "strength of influence / interest" matrix helps to outline the links between the stakeholders in the health care system, their importance and power. Their positioning in the quadrants of the matrix provides an answer not only to which of them have the power to make decisions and which of them suffer the consequences of certain decisions; which are the ones with the strongest interest or those with the highest influence. It also gives an idea of attitudes to questions such as - What financial or emotional interest do they have in the facilitation activities in medical institutions ?; Is it positive or negative ?; What motivates them most ?; What influences their opinions? etc. This is not only a prerequisite for structuring possible partnerships, but also an opportunity, a perspective for efficient and sustainable course of the ancillary facility activities in medical institutions.

- Gilina, N., (2021) THE "THIN RED LINE" IN THE NEGOTIATIONS. INDUSTRIAL RELATIONS AND PUBLIC DEVELOPMENT Issue 1/2021, ISSN 2683-0167

The paper examines business negotiations in the context of a complex process of interactive communication in which the parties, on the basis of their positions and interests, try to reach an agreement that is mutually acceptable in terms of end results and relationships. This multi-component, complex and dynamic process is related to the exchange of discounts, bringing together different interests and positions, finding solutions to problems without disrupting relationships and "good manners", i.e. conflict avoidance. The focus is on the "thin red line" between the material, the essential part of the negotiations, which is problem-oriented, and the

personal side, which is oriented to the exercise of power (positions). The counter-intuitive model is also considered as one of the possible ways to avoid building up tension between the negotiating parties. The counter-intuitive model (change of the reference framework) as a mechanism that can keep the conflict focused on the problem.

PAPERS IN CONFERENCE PROCEEDINGS OF SCIENTIFIC CONFERENCES ABROAD AND IN BULGARIA

- Gilina, N., I. Ivanov (2015) TRANSACTION COSTS OF RESIDENTIAL PROPERTY IN BULGARIA. XIII International Scientific Conference "Management and Engineering' 15" Vol. II, ISSN 1310-3946, Sozopol

Understanding the role and specificity of transaction costs in the context of the national economy as a whole is impossible without taking into account their micro-aspects. The creation of effective institutional conditions and environment, facilitating the interaction between the counterparts, including the residential property market, has its ultimate goal - reduce transaction costs for the respective interactions. The paper presents the results of a study conducted to quantify the amount of transaction costs in a standard transaction with residential property. The object of this study is the separate transaction (technology of realization of property relations), which generates transaction costs and depends on certain institutional conditions - rules and regulations. The subject of research are the interactions and relationships of business agents at different levels, included in the specific institutional structure of the real estate market - institutional agreements (real estate agencies) and the individual (buyer/seller).

- Gilina, N., A. Pramatarov (2020) METHODOLOGICAL NOTES FOR RISK TOLERANCE RESEARCH IN Ancillary Services IN HEALTHCARE FACILITIES IN BULGARIA. 15th International Scientific Conference of Young Scientists "THE ECONOMY OF BULGARIAN AND THE EUROPEAN UNION: CIRCULAR ECONOMY AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY". Conference proceedings, UNWE, Sofia.

The aim of this paper is to develop a methodological framework for increasing the level of security in managing the building stock of medical institutions and related activities and services. The reason is that the basis of the social well-being and economic development of a nation is the health and maintenance of a sustainable network of medical institutions. Security is considered in the context of preventive potential in the various activities and services offered as facility services in of medical institutions, which ensures the neutralization of threats and possible dangers in the specific and unique "risk profile". The paper proposes a methodological framework for increasing the level of security by using the "risk tolerance line" approach. The authors' proposition is that the line of risk tolerance can serve as a basis for increasing security, reducing uncertainty, including the adoption of adequate anti-crisis programs, plans and measures in the field of facility management of medical institutions.

- Gilina, N. (2021) BUSINESS NEGOTIATIONS IN THE XXI CENTURY. THIRD NATIONAL SCIENTIFIC FORUM “THE BUSINESS IN 21ST CENTURY” Conference proceedings, UNWE, Sofia, ISBN: 978-619-232-430-8

In the 21st century, especially in the year of the "new normality", the impact of the concept of "critical thinking" in business negotiations is growing and it is the focus of this paper. Critical thinking is at the heart of the answer to the question: What is essential in the negotiation process?; ability to examine problems from different perspectives, different alternative viewpoints.

The concept of "critical thinking" gives priority to resources and analysis - which is essential in the negotiation process. The paper deals with the process of preparation of the negotiations - the "three imperatives of the negotiator", the definition of the tactics of negotiation, the alternative of disagreement - the Best Alternative to the Negotiated Agreement (BATNA).

- Gilina, N. (2021) PROFIT IN THE XXI CENTURY. 16th International Scientific Conference of Young Scientists „THE ECONOMY OF BULGARIA AND THE EUROPEAN UNION: THE COVID-19 CHALLENGE”. Conference proceedings, "St. Gregory Bogoslov” Publishing House, VUZF University, Sofia. ISBN: 978-619-7622-04-1

Every company considers profit to be the main goal of its activities. Profit is one of the financial results of the enterprise and evidence of its effective operation. The growth of profit is the basis for both the potential opportunities for growth of the enterprise and increasing the degree of its economic activity and adaptability. Profit determines the share of the income of the founders and owners, the amount of dividends and other income. Profit is also used to calculate the return on equity and borrowed funds, fixed assets, all advanced capital and each share. However, profit is not only the main goal of a business organization, but also one of the most important economic categories. Is that so in the 21st century?

The "New Normality" in 2020/2021 raises even more acute the issues of: business planning; the movement of resource flows; flexibility and speed in management decisions making, and the right ones. And it raises new questions. But it brought profit to the fore not only as the main goal of business activity, but also as a survival challenge.