

Икономическа ефективност на фирмите за недвижими имоти¹

Марин Гълъбов*

Резюме: Статията е посветена на икономическата ефективност на фирмите за недвижими имоти (агенции за недвижими имоти, фасилити и пропърти фирми) от позиция на нормативната уредба у нас. Разгледани са някои от показателите за измерването на икономическата ефективност на тези фирми, а това са и показатели, които могат да се използват при анализа, планирането и контрола на тази ефективност.

Ключови думи: икономическа ефективност, фирми за недвижими имоти, показатели за икономическа ефективност.

JEL: M21, R31.

1. Дефиниране на икономическата ефективност

Проблематиката относно икономическата ефективност се разглежда в

* Марин Гълъбов е доктор, доцент в катедра „Недвижима собственост“ на УНСС, e-mail: marin_galabov@dir.bg

¹ Статията е разработена във връзка с Договор № НИД НИ 1-3/2014, тема: „Икономически анализ на фирмите за недвижими имоти в България“, членове на научния колектив: доц. г-р Марин Гълъбов – ръководител, проф. г-р Димитър Велев, доц. г-р Георги Забунов, доц. г-р Пламена Златева, доц. г-р Теодора Рупска, гл. ас. г-р Николинка Игнатова, гл. ас. г-р Надя Гилина.

много научни разработки, например, в трудовете на Н. Костова (2010), М. Тимчев (2011), М. Гълъбов (2016), Тр. Трифонов (1999), А. Bhattacharyya (2009), J. Horne (1989) и R. Hutchinson (1994). Тази проблематика може да бъде представена и от гледна точка на нормативната уредба доколкото в тази уредба присъстват определения за приходи, разходи, активи, собствен капитал и пасиви и персонала на фирмата. Съответно може и практически да се работи с икономическата ефективност, като се вземе предвид нейното разглеждане от позиция на нормативната уредба. В статията представяме икономическата ефективност от позиция на нормативната уредба, а след това така разглежданата ефективност я апробираме, като работим с данни на действаща фирма за недвижими имоти.

Икономическата ефективност представлява икономическият ефект, т.е. полезният резултат, който се реализира чрез ангажирането на единица ресурси или влагането на единица разходи. Полезният резултат може да бъде приходи, печалба и др. Единицата ресурси или разходи е един или сто лева ресурси или разходи. Ресурсите са активите, капиталите и персонала на фирмата. Когато се вземат предвид ресурсите, тогава говорим за ресурсна ефективност. Когато се вземат предвид разходите, тогава говорим за разходна ефективност.

Управление на ресурси и разходи

Величините на икономическата ефективност се изчисляват по следния начин:

$$\text{Ресурсна ефективност} = \frac{\text{Икономически ефект}}{\text{Ресурси (средна наличност)}}$$

$$\text{Разходна ефективност} = \frac{\text{Икономически ефект}}{\text{Разходи}}$$

Ресурсната ефективност може да се дефинира и като ресурсите, които се ангажират за реализирането на единица икономически ефект, а разходната ефективност може да се дефинира като разходите, които се влагат за реализирането на единица икономически ефект. В тези случаи величините на ефективността се изчисляват по следния начин:

$$\text{Ресурсна ефективност} = \frac{\text{Ресурси (средна наличност)}}{\text{Икономически ефект}}$$

$$\text{Разходна ефективност} = \frac{\text{Разходи}}{\text{Икономически ефект}}$$

Икономическата ефективност може да бъде и прирастна, а именно – прирастна ресурсна ефективност и прирастна разходна ефективност. Прирастната ресурсна ефективност представлява прирастът на икономическия ефект, който се постига чрез ангажирането на единица прираст на ресурсите или прирастът на ресурсите, който е ангажиран в реализирането на единица прираст на икономическия ефект. Ето и начина на изчисляване на величините на прирастната ресурсна ефективност:

$$\text{Прирастна ресурсна ефективност} = \frac{\Delta \text{ Икономически ефект}}{\Delta \text{ Ресурси (средна наличност)}}$$

$$\text{Прирастна ресурсна ефективност} = \frac{\Delta \text{ Ресурси (средна наличност)}}{\Delta \text{ Икономически ефект}}$$

Забележка: Знакът „Δ“ е знак за прираст.

Прирастната разходна ефективност представлява прирастът на икономическия ефект, който се постига чрез влагането на единица прираст на разходите или прирастът на разходите, който се влага в реализирането на единица прираст на икономическия ефект. Ето и начина на изчисляване на величините на прирастната разходна ефективност:

$$\text{Прирастна разходна ефективност} = \frac{\Delta \text{ Икономически ефект}}{\Delta \text{ Разходи}}$$

$$\text{Прирастна разходна ефективност} = \frac{\Delta \text{ Разходи}}{\Delta \text{ Икономически ефект}}$$

Така изглежда икономическата ефективност от позиция на нормативната уредба в смисъл, че в тази уредба се дефинират икономически ефекти като приходите, нетните приходи от продажби, печалбата, а така също и разходите на фирмите. Освен това в нея се дефинират и ресурси като активите, собствения капитал, привлечения капитал (той се дефинира косвено, т.е. чрез дефинирането на неговите проявления – пасивите) и персонала на фирмите.

2. Икономическа ефективност на фирмите за недвижими имоти

В Общите разпоредби към Националните счетоводни стандарти се казва, че финансовото състояние на предприятието е неговата способност да финансира своята дейност. Освен това, в тях се посочва, че „финансовото състояние е съотношението между разполагаемите и необходимите финансови средства на предприятието към определен момент или за определен период. То е съвкупност от икономически и финансови показатели, характеризиращи способността на предприятието към устойчиво развитие, в т.ч. към поемане на финансовите му задължения“. Следователно, показателите за икономическа ефективност на фирмите за недвижими имоти (агенциите

за недвижими имоти, пропърти и фасилити фирмите), които може да възприемем като част от показателите, характеризиращи способността на тези фирми към устойчиво развитие.

По-нататък представяме редица показатели за ресурсна икономическа ефективност, които могат да се ползват при планирането, анализа и контрола на този тип ефективност от страна на такива фирми за недвижими имоти, каквито са агенциите за недвижими имоти, фасилити и пропърти фирмите (характерното за фирмите за недвижими имоти е това, че обект на тяхната стопанска дейност са недвижимите имоти).

Показатели за ресурсна ефективност са конкретизация на съотношението икономически ефект/ресурси, в смисъл че във формулите за изчисляване на величините на показателите присъстват конкретни икономически ефекти като общите приходи и нетните приходи от продажби, а така също и конкретни ресурси – дълготрайните материални активи (ДМА) и дълготрайни нематериални активи (ДНМА), общият капитал, собственият и привлеченият капитал, средният списъчен брой на персонала (като цяло и в основната дейност).

Показателите за ресурсна икономическа ефективност са:

$$\text{Коефициент на ефективност на общия капитал} = \frac{\text{Приходи (общо)}}{\text{Средна балансова стойност на общия капитал}} \quad (1)$$

$$\text{Коефициент на ефективност на собствения капитал} = \frac{\text{Приходи (общо)}}{\text{Средна балансова стойност на собствения капитал}} \quad (2)$$

$$\text{Коефициент на ефективност на привлечения капитал} = \frac{\text{Приходи (общо)}}{\text{Средна балансова стойност на привлечения капитал}} \quad (3)$$

$$\text{Коефициент на ефективност на дълготрайните материални и нематериални активи} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Сума от средните балансови стойности на ДМА и ДНМА}} \quad (4)$$

$$\text{Коефициент на ефективност на дълготрайните материални и нематериални активи в основната дейност} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Сума от средните балансови стойности на ДМА и ДНМА в основната дейност}} \quad (5)$$

$$\text{Коефициент на ресурсна ефективност на персонала} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Среден списъчен брой на персонала}} \quad (6)$$

$$\text{Коефициент на ресурсна ефективност на персонала в основната дейност} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Среден списъчен брой на персонала в основната дейност}} \quad (7)$$

Управление на ресурси и разходи

- Средната балансова стойност на определен ресурс за определен период от време се установява, като се сумира балансовете стойности на ресурса в началото на периода (тя съвпада с балансовата му стойност в края на предходния период) с балансовата стойност на ресурса в края на същия период и получената сума се раздели на числото 2.
Балансовата стойност е разлика между отчетната стойност и коректива, отнасящ се за тази стойност.
- Приходите (общо) и нетните приходи от продажби на услуги са за същия период, за който е изчислена средната величина на съответния ресурс;
- Общият капитал включва собствения капитал и привлечения капитал (и приходите за бъдещи периоди, ако има такива);
- Собственият капитал включва записания капитал, премиите от емисии, резерва от последващи оценки, резервите, натрупана печалба (загуба) от минали години и текуща печалба (загуба);
- Привлеченият капитал включва провизиите и сходните задължения, задълженията и финансиранятия;
- Приходите (общо) включват всичките приходи на фирмата.
Основната дейност на фирмите е тази, която е характерна за тях. Например, за промишлените фирми основната дейност е промишлената, но за фирмите в сферата на услугите, каквито са и посочените фирми за недвижими имоти, основната дейност е създаването на услуги.
Основната дейност може да се дефинира като съвкупност от стопански операции,

от които се генерират основните (значителната част от) приходи на дадена фирма.

Средният списъчен брой на персонала на дадена фирма за недвижими имоти и средният списъчен брой на персонала, който е в основната ѝ дейност, се изчисляват в съответствие с методиката за изчисляване на списъчния и средния списъчен брой на персонала, която е утвърдена от НСИ със заповед № РД 07-21/31.01.2007 г. на председателя на НСИ. Уточняваме, че средният списъчен брой на персонала на фирмата се посочва в годишния финансов отчет.

Възможно е дадена фирма за недвижими имоти да разполага с капитал във формата на приходите за бъдещи периоди. Този капитал е самостоятелен, в смисъл че не е част нито от собствения, нито от привлечения капитал, но той трябва да се вземе предвид при изчисляване на общия капитал. Обикновено (в масовия случай), когато е налице този капитал, той е с много малък относителен дял в общия капитал.

По-нататък ще изчислим величините на показателите с номера 1, 2, 3, 4 и 6, като ползваме данни от финансовите отчети на АДРЕС НЕДВИЖИМИ ИМОТИ АД (това е една от най-големите агенции за недвижими имоти у нас) за 2012 г., 2013 г. и 2014 г. Годишните финансови отчети за посочените години са публикувани в търговския регистър (към момента на предоставяне на статията за издаване, финансовият отчет за 2015 г. на фирмата не бе публикуван). Уточняваме, че този регистър е публичен и достъпът до него е свободен, съгласно Закона за търговския регистър.

Данните, които се ползват, за да се изчислят величините на показателите за 2012 г., както и самите величини, са:

$$\text{Коефициент на ефективност на общия капитал} = \frac{\text{Приходи (общо)} \quad 2848}{\text{Средна балансова стойност на общия капитал} \quad (2342 + 2310) : 2} = 1,22$$

$$\text{Коефициент на ефективност на собствения капитал} = \frac{\text{Приходи (общо)} \quad 2848}{\text{Средна балансова стойност на собствения капитал} \quad (1607 + 1744) : 2} = 1,70$$

Коефициент на ефективност на привлечения капитал	Приходи (общо)	2848	=	-----	= 4,38
	Средна балансова стойност на привлечения капитал	(735 + 566) : 2			
Коефициент на ефективност на дълготрайните материални и нематериални активи	Нетни приходи от продажби на услуги	2799	=	-----	= 3,42
	Сума от средните балансови стойности на ДМА и ДНМА	(849 + 789) : 2			
Коефициент на ресурсна ефективност на персонала	Нетни приходи от продажби на услуги	2799000	=	-----	= 16465
	Среден списъчен брой на персонала	170			

Забележка: ДМА – дълготрайни материални активи;

ДНМА – дълготрайни нематериални активи; Величините на ресурсите, общите приходи и нетните приходи от продажби на услуги са в хил. лв., с изключение на нетните приходи от продажбите при изчисляването на коефициента на ресурсна ефективност на персонала. В скобите присъстват сборът от балансовите стойности на съответните активи в началото на 2012 г. и в края на 2012 г. Средният списъчен брой на персонала за 2012 г. е 170 човека.

Данните, които се ползват, за да се изчислят величините на показателите за 2013 г., както и самите величини, са:

Коефициент на ефективност на общия капитал	Приходи (общо)	3185	=	-----	= 1,38
	Средна балансова стойност на общия капитал	(2310 + 2301) : 2			
Коефициент на ефективност на собствения капитал	Приходи (общо)	3185	=	-----	= 1,88
	Средна балансова стойност на собствения капитал	(1744 + 1651) : 2			
Коефициент на ефективност на привлечения капитал	Приходи (общо)	3185	=	-----	= 5,24
	Средна балансова стойност на привлечения капитал	(566 + 650) : 2			
Коефициент на ефективност на дълготрайните материални и нематериални активи	Нетни приходи от продажби на услуги	3134	=	-----	= 3,71
	Сума от средните балансови стойности на ДМА и ДНМА	(789 + 899) : 2			
Коефициент на ресурсна ефективност на персонала	Нетни приходи от продажби на услуги	3134000	=	-----	= 17909
	Среден списъчен брой на персонала	175			

Забележка: ДМА – дълготрайни материални активи;

ДНМА – дълготрайни нематериални активи;

Величините на ресурсите, общите приходи и нетните приходи от продажби на услуги са в хил. лв., с изключение на нетните приходи от продажбите при изчисляването на коефициента на ресурсна ефективност на персонала. В скобите присъства сборът от балансовите стойности на съответните активи в началото на 2013 г. и в края на 2013 г. Средният списъчен брой на персонала за 2013 г. е 175 човека.

Управление на ресурси и разходи

Данните, които се ползват, за да се изчислят величините на показателите за 2014 г., както и самите величини, са:

$$\text{Коефициент на ефективност на общия капитал} = \frac{\text{Приходи (общо)}}{\text{Средна балансова стойност на общия капитал}} = \frac{3648}{(2301 + 1755) : 2} = 1,80$$

$$\text{Коефициент на ефективност на собствения капитал} = \frac{\text{Приходи (общо)}}{\text{Средна балансова стойност на собствения капитал}} = \frac{3648}{(1651 + 1090) : 2} = 2,66$$

$$\text{Коефициент на ефективност на привлечения капитал} = \frac{\text{Приходи (общо)}}{\text{Средна балансова стойност на привлечения капитал}} = \frac{3648}{(650 + 665) : 2} = 5,55$$

$$\text{Коефициент на ефективност на дълготрайните материални и нематериални активи} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Сума от средните балансови стойности на ДМА и ДНМА}} = \frac{3629}{(899 + 687) : 2} = 4,58$$

$$\text{Коефициент на ресурсна ефективност на персонала} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Среден списъчен брой на персонала}} = \frac{3629000}{198} = 18328$$

Забележка: ДМА – дълготрайни материални активи;

ДНМА – дълготрайни нематериални активи;

Величините на ресурсите, общите приходи и нетните приходи от продажби на услуги са в хил. лв., с изключение на нетните приходи от продажбите при изчисляването на коефициента на ресурсна ефективност на персонала. В скобите присъства сборът от балансовите стойности на съответните активи в началото на 2014 г. и в края на 2014 г. Средният списъчен брой на персонала за 2014 г. е 198 човека.

Показателите с номера 5 и 7 не могат да се изчислят на база данни от годишния финансов отчет, т.е. не могат да се изчислят, като се ползва публична информация. Те могат да се изчислят, като се ползва вътрешна информация (тя е на разположение само на фирмата) – определени счетоводни сметки, а така също и като се вземе предвид и средният списъчен брой на персонала, който е пряко ангажиран с основната ѝ дейност (персонала, осъществяващ тази дейност). Външен експерт няма достъп до тази информация.

По-нататък само накратко ще коментираме получените величини на показателите за трите поредни години – 2012 г., 2013 г. и 2014 г.

Коефициентът на ефективност на общия капитал нараства – за 2012 г. той е 1,22, а за 2013 г. е 1,38, а за 2014 г. е 1,80.

С други думи, налице е благоприятно развитие по отношение на този показател, тъй като икономическият ефект, който се реализира чрез ангажирането на един лв средна наличност на ресурса, нараства.

Коефициентът на ефективност на собствения капитал, коефициентът на ефективност на привлечения капитал и коефициентът на ефективност на дълготрайните материални и нематериални активи за 2012 г., както се вижда, са съответно 1,70, 4,38 и 3,42, величините на тези коефициенти за 2013 г. са съответно 1,88, 5,24 и 3,72, а величините на същите коефициенти за 2014 г. са съответно 2,66, 5,55 и 4,58. По отношение на тези показатели също е налице възходящо развитие, т.е. налице е нарастване на икономическия ефект, който се постига с един лв средна наличност на съответните ресурси.

Коефициентът на ресурсна ефективност на персонала нараства – 16 465 за 2012 г., 17 909 за 2013 г. и 18 328 за 2014 г. Тенденцията е благоприятна, а именно – икономическият ефект, в чието създаване е участвал един човек от средния списъчен брой на персонала на фирмата нараства – за 2012 г. нетните приходи от продажби на услуги са 16 465 лв. на един човек от средния списъчен брой на персонала, а за 2014 г. те вече са 18 328 лв. на един човек от средния списъчен брой на персонала на АДРЕС НЕДВИЖИМИ ИМОТИ АД.

Показатели за разходната икономическа ефективност (подобно на тези за

ресурсната ефективност) могат да се ползват при планирането, анализа и контрола на този тип ефективност. Тези показатели са конкретизация на съотношението икономически ефект/разходи, в смисъл че във формулите за изчисляване на величините на показателите присъстват конкретни икономически ефекти, каквито са нетните приходи от продажби на услуги, а така също и конкретни разходи, каквито са пълните разходи и разходите за персонал.

Показатели за разходна икономическа ефективност са:

$$\text{Коефициент на ефективност на пълните разходи, вложени в продадените услуги} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Пълни разходи, вложени в продадените услуги}} \quad (8)$$

$$\text{Коефициент на ефективност на себестойността на услугите} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Себестойност на услугите}} \quad (9)$$

$$\text{Коефициент на разходна ефективност на персонала в основната дейност} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Разходи за персонал в основната дейност}} \quad (10)$$

$$\text{Коефициент на разходна ефективност на персонала} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Разходи за персонал}} \quad (11)$$

Управление на ресурси и разходи

Уточняваме, че пълните разходи, вложени в продадените услуги, са съвкупност от себестойността на услугите, създадените и продадени от фирмите за недвижими имоти през определен период и реализираните от тях административните разходи и разходите за продажби за този период.

Себестойността на продадените услуги е съвкупността от разходите, вложени в създаването и продадени услуги.

Разходите за персонала включват разходите за заплати и разходите за осигуровки (сумите за осигуряване за сметка на фирмите) на целия персонал на съответната фирма за недвижими имоти, а разходите за персонала в основната дейност включва разходите за заплати и разходите за осигуровки на персонала в тази дейност на фирмата.

Във формулите, чрез които се изчисляват величините на показателите за разходната икономическа ефективност на фирмите за недвижими имоти, присъстват данни, които са отчетени за един и същ период от време.

Ще представим изчисляването на показателите с номера 8 и 11 за 2012 г., 2013 г. и 2014 г. – ползват се данни от финансовите отчети на АДРЕС НЕДВИЖИМИ ИМОТИ АД, за които вече стана дума. Величините на другите показатели за разходна ефективност не могат да се изчислят, като се ползва информация от финансовите отчети, а като се ползва информация от счетоводните сметки на дружеството – от тях външни експерти нямат достъп. Ето и изчисленията:

За 2012 г.

$$\text{Коефициент на ефективност на пълните разходи} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Пълни разходи вложени в продадените услуги}} = \frac{2799}{2724} = 1,03$$

$$\text{Коефициент на разходна ефективност на персонала} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Разходи за персонал}} = \frac{2799}{1402} = 2$$

За 2013 г.

$$\text{Коефициент на ефективност на пълните разходи} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Пълни разходи, вложени в продадените услуги}} = \frac{3134}{3059} = 1,02$$

$$\text{Коефициент на разходна ефективност на персонала} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Разходи за персонал}} = \frac{3134}{1451} = 2,16$$

За 2014 г.

$$\text{Коефициент на ефективност на пълните разходи} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Пълни разходи, вложени в продадените услуги}} = \frac{3629}{3503} = 1,04$$

$$\text{Коефициент на разходна ефективност на персонала} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Разходи за персонал}} = \frac{3629}{1781} = 2,04$$

Забележка: Величините на нетните приходи от продажби на услуги, пълните разходи и разходите за персонала са в хил. лв.

Коефициентът на ефективност на пълните разходи търпи незначителни изменения – за 2012 г. е 1,03, за 2013 г. е 1,02 и за 2014 г. е 1,04. Това означава, че през тези три години един лев пълни разходи са вложени в малко повече от един лев икономически ефект, какъвто са нетните приходи от продажби на услуги

Коефициентът на разходна ефективност на персонала от 2 за 2012 г. нараства до 2,16 за 2013, след което за 2014 г. намалява до 2,04. Разходите за персонал в размер на един лев за трите години са вложени в реализирането съответно на 2 лв., 2,16 лв. и 2,04 лв. нетните приходи от продажби на услуги.

Повишаването на икономическата ефективност от използването на недвижимите имоти се реализира по два начина.

Първият начин е увеличаване на икономическия ефект и непроменяне на величината на ресурсите (средна наличност) или разходите, които са вложени в неговото реализиране.

Вторият начин е увеличаване на икономическия ефект в по-голяма степен от степен-

та на увеличаването на ресурсите (средна наличност) или разходите, които са вложени в неговото реализиране – напр. при увеличаване на ефекта три пъти, а на ресурсите (средна наличност) или разходите два пъти, икономическата ефективност нараства.

Намаляването на икономическата ефективност от използването на недвижимите имоти се реализира по два начина. Първият начин е намаляване на икономическия ефект и непроменяне на величината на ресурсите (средна наличност) или разходите, които са вложени в неговото реализиране. Вторият начин е увеличаване на икономическия ефект в по-малка степен от степента на увеличаването на ресурсите (средна наличност) или разходите, които са вложени в неговото реализиране – напр. при увеличаване на ефекта три пъти, а на ресурсите (средна наличност) или разходите четири пъти, икономическата ефективност намалява.

Казаното относно увеличаването и намаляването на икономическата ефективност от използването на недвижимите имоти илюстрираме във фигура 1.



Фигура 1. Увеличаване и намаляване на икономическата ефективност на фирмите за недвижими имоти

Управление на ресурси и разходи

Следва да добавим, че е възможно икономическият ефект да намалява, но въпреки това икономическата ефективност да нараства – това се получава тогава, когато ефектът намалява в по-малка степен от ресурсите (средна наличност) или разходите. Например, ако ефектът намалява четири пъти, а средната наличност на ресурсите или разходите пет пъти, тогава икономическата ефективност нараства. Ако ефектът намалява в по-голяма степен от степента на намаляването на ресурсите (средна наличност) или разходите, тогава икономическата ефективност намалява.

Заключение

Възможностите за нарастване на икономическата ефективност на фирмите за недвижими имоти най-общо казано са:

- ✓ Оптимизиране на организацията на създаването на услуги;
- ✓ Оптимизиране на организацията на труда;
- ✓ Оптимизиране на организацията на управлението.

Ръководствата на фирмите за недвижими имоти могат да вземат конкретни решения, насочени към повишаването на икономическата ефективност от използването на недвижимите имоти, като тяхното изпълнение се вписва в посочените три възможности, т.е. изпълнението на тези решения води до посочените оптимизации.

Цитирани източници:

Гълъбов, М., 2016. Финансово-счетоводни аспекти на дейността на фирмите за недвижими имоти, София, Издателски комплекс – УНСС.

(Galabov, M., 2016. Finansovo-schetovodni aspekti na deynostta na firmite za nedvizhimi imoti, Sofia, Izdatelski kompleks – UNSS)

Закон за търговския регистър, обн., ДВ, бр. 34 от 25.04.2006 г., в сила от 1.01.2008 г.

(Zakon za targovskia registar, obn., DV, br. 34 ot 25.04.2006 g., v sila ot 1.01.2008 g.)

Костова, Н., 2010. Финансово – счетоводен анализ, София, изд. „АКТИВ – К” ООД.

(Kostova, N., 2010. Finansovo – schetovoden analiz, Sofia, izd. „AKTIV – K” OOD)

Методика за изчисляване на списъчния и средния списъчен брой на персонала, утвърдена от Националния статистически институт със заповед № РД 07-21/31.01.2007 г. на преседателя на НСИ.

(Metodika za izchislyavane na spisachnia i srednia spisachen broj na personala, utvardena ot Natsionalnia statisticheski institut sas zapoved № RD 07-21/31.01.2007 g. na predsedatelya na NSI)

Тимчев, М., 2011. Финансово-стопански анализ, София, изд. „Нова звезда”.

(Timchev, M., 2011. Finansovo-stopanski analiz, Sofia, izd. “Nova zvezda”)

Трифонов, Тр., 1999. Корпоративни финанси, София, изд. „Тракия-М”.

(Trifonov, Tr., 1999. Korporativni finansi, Sofia, izd. “Trakia-M”)

Bhattacharyya, A., 2009. Introduction to Financial Statement Analysis, Elsevier.

Horne, J., 1989. Fundamentals of Financial Management, Prentice-Hall.

Hutchinson, R., 1994. Corporate Finance, Stanley Thornes Publishers.