

ПРАВИЛОТО 80/20 ВЪВ ФИРМИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Марин Гълъбов

THE 80/20 RULE WITHIN REAL ESTATE COMPANIES

Marin Galabov

Abstract: *The paper discusses a rule that may be applied by the management bodies of real estate companies, i. e. the 80/20 Rule. It is also known as the Pareto Principle, Pareto's Law or the Law of the Vital Few. Generally, the rule asserts that 80% of outcomes (or outputs) result from 20% of all causes (or inputs). It is named after Vilfredo Pareto, an Italian economist who noted the connection at the end of the 19th century. Many companies report different connection ratios such as 70/30, 90/15. etc. It is about producing most outcomes through relatively few causes or inputs. The paper presents particular examples illustrating the 80/20 Principle. Knowledge of the rule gives the management bodies of real estate companies the opportunity to apply measures that finally result in a profit level that is satisfactory to owners. Such profit level may also be in favor of the personnel and real estate companies.*

Keywords: Vilfredo Pareto, the 80/20 principle, real estate companies, resources, outcomes

Въведение

У нас функционират редица фирми, чийто предмет на дейност са недвижимите имоти. Те получиха значимо развитие през годините на формиране на пазарната икономика (годините след 1989 г.) и годините от 2002 г. (годината, през която страната вече е със функционираща пазарна икономика съгласно Редовния доклад на Европейската комисия за България) досега. Дори вече са налице фирми, които по закон са длъжни да инвестират в недвижими имоти, а именно дружествата със специална инвестиционна цел, а сравнително отскоро се даде възможност и за създаване на специализирани дружества, които са задължени по закон да инвестират в недвижими имоти.

В настоящата статия ще представим някои възможности за наличието на правилото 80/20, което всъщност е схващане на Вилфредо Парето (1848 г. – 1923 г.) от страна на фирмите за недвижими имоти. Считаме, че това прилагане може да доведе до оптимизиране на най-общо казано стопанската дейност на тези фирми. Преди това обаче ще направим характеристика в общ план на това правило.

1. Обща характеристика на правилото 80/20

Парето е представител на Лозанската икономическа школа, която изследва главно условията за постигане на пазарно равновесие. Смята се, че е един от основателите на теорията за елита, известна и като Закон на Парето. Той

счита, че в едно общество съществува определен социален слой, а именно елит, който ръководи и направлява обществото. Парето през 1897 г. в своя труд “Курс по политическа икономика” (Kours d' Economique Politique) лансира тезата, че повечето неща в живота не се разпределят равномерно, а именно най-общо казано 20% от ресурсите създават 80% от резултатите. Първоначалната идея се родила, когато в своята зеленчукова градина Парето установил, че около 20% от граховите шушулки раждат 80% от граховите зърна. Впоследствие, анализирайки разпределението на богатството в Италия, той установява подобно съотношение – 80% от земята е собственост на 20% от населението. Правилото 80/20 се популяризира от Джордж Зипф през 1949 г. (той излага развития от него „принципа на най-малките усилия“, който всъщност доразвива правилото 80/20) и от Джоузеф Джуран (американец с румънски произход), който през 1951 г. публикува „Справочник по управление на качеството“. В тази публикация той говори за „принципа на Парето“.

В наши дни тезата на Парето е известна като „правило 80/20“ или „Закон на Парето“ или „Закон за елита“ (съгласно тезата на Парето 20% от едно общество, а именно елита притежава 80% от богатствата намиращо се в съответната държава). За голямата популярност на схващането на Парето говорят някои факти, а именно – ако в световно известната търсачка Гугъл потърсим броя на резултатите, които се появяват след като напишем Правило 80/20, тогава виждаме, че се появяват 234 х. резултата, ако пък потърсим

този брой след като напишем Закон на Парето тогава резултатите са 868 хиляди. Ако потърсим в Гугъл броя на резултатите след като напишем Закон за елита, тогава ще видим, че те са 865 х.

„Правилото 80/20“ може да присъства в редица области – производство, търговия и др. Ричард Кош (2017), който може би е най-известният изследовател на творчеството на Парето подробно описва измеренията на това правило в отделните области. Така напр. възможно е 80% от оборота в един магазин да се дължи на продажбите на 20% от асортимента (видовете стоки предлагани в него) или пък 80% от оборота да се осъществява от 20% от клиентите в магазина. Дори през 1963 IBM правят промени в своя софтуер с оглед правилото 80/20, а така също и Microsoft през 90-те години на миналия век развива „правилото 80/20“ в своята работа.

Съществува разбирането, че прилагането на принципа „80:20“ е една от причините за японското икономическо чудо, основано на високо качество. След 1950 г. в Япония осъзнават, че решаването на 20% от проблемите, може да доведе до увеличение на качеството с 80%, поради което те се съсредоточават върху основните проблеми.

Основното в тезата на Парето е, че общо взето малкото допринася за получаването на повечето – 20% от ресурсите (натури, хора и усилия) водят до получаването на по-големите резултати, т.е. 80% от резултатите.

Ако приемем тезата, че повечето неща в живота не се разпределят равномерно и че някои имат по-голямо значение от други, то каква е идеята на Правилото 80/20?

Тя е, че следва да се отдели по-голямо внимание на 20-те процента от ресурсите, които допринасят за 80-те процента от резултатите. И същевременно да се отделят по-малко внимание на 80-те процента от ресурсите, които допринасят за реализирането на 20% от резултатите. С други думи, следва да се търси дали такава връзка в определена дейност е налице и ако тя е налице, тогава да се акцентира върху посочените 20% от ресурсите.

Трябва да уточним, че невинаги е налице съотношението 80/20. Например, в една фирма е възможно 20% от служителите да създават не 80%, а 70% от резултатите или 90% от резултатите. Освен това, така напр. има данни, че 1% от филмите носят 80% от постъпленията от продажби на билети за филми, т.е. налице е съот-

ношение 80/1. Ето защо, трябва да има предвид, че правилото 80/20 всъщност е по-скоро наблюдение върху начина, по който често пъти се случват нещата. Правилото 80/20 е един ориентир за типичните разпределения в живота. Просто тези разпределения, особено когато става дума за съотношение между работа и резултати, са много често са несиметрични.

По-нататък ще се спрем върху това как е възможно това правило да е налице във фирмите за недвижими имоти.

2. Правилото 80/20 във фирмите за недвижими имоти

Ще разгледаме възможностите правилото да е налице при един от видовете фирми за недвижими имоти, а именно агенциите за недвижими имоти.

Възможно е 80% от приходите от услуги реализирани от една агенция за недвижими имоти по наемните сделки с нейно участие във връзка с жилищни имоти за една година да се дължат на 20% от наемните сделки по недвижими имоти реализирани в рамките на годината. В този случай следва да се установят какви са тези 20% от наемни сделки, т.е. какви точно са жилищните имоти отдадени под наем благодарение на които се реализират 80% от приходите от продажби на услуги в рамките на наемните сделки касаещи жилищните имоти. Съответно възможно е в бъдеще агенцията да съсредоточи усилия именно по отношение на наемните сделки с подобни жилища. Така напр. тези 20% представляват сделки касаещи отдаването под наем на двустайни жилища в кв. Лозенец – съответно агенцията в бъдеще може да се съсредоточи усилията си по отношение на такива жилища в кв. Лозенец като разбира се, работи и по другите наемни сделки по жилищни имоти, тъй като все пак и те носят приходи.

Агенцията може да постъпи и по друг начин – да не прави генерални изводи от наемните сделки касаещи жилищните имоти в рамките на една година, а да проследи напр. в последните три-четири години каква е тенденцията по отношение на наемните сделки касаещи тези имоти и едва тогава да се правят съответни изводи.

Възможно е агенцията да установи, че правилото 80/20 работи и по отношение на наемните сделки касаещи други типове имоти, освен жилищните, а именно бизнес имотите (офиси, магазини, хотели, заведения и др.) или индуст-

риални имоти (складове, производствени бази и др. индустриални имоти) или сгради (жилищни сгради, офис/административни сгради, търговски и смесени сгради). Ако правилото работи по отношение на тези типове или част от тези типове сгради, то може агенцията да постъпи така както вече посочихме, че може да постъпи с наемните сделки касаещи жилищните недвижими имоти.

Установени са случаи при някои фирми, при които правилото 80/20 присъства на две нива – на първо ниво и второ ниво. По-нататък ще представим тази ситуация по отношение на дадена агенция за недвижими имоти. Тази агенция реализира приходи от продажби на услуги по наемни сделки с бизнес имоти. И съответно 80% от приходите от услуги на агенцията по наемни сделки касаещи бизнес имоти се реализират благодарение на 20% от наемните сделки по бизнес имоти с участието на агенцията. Това е първото ниво на правилото. Но е възможно да е налице и второ ниво, а именно – 80% от посочените 80% от приходите се реализират благодарение на 20% от посочените 20% от сделките. За да разясним ситуацията ще ползваме примерни данни – агенцията в рамките на годината реализира 100 наемни сделки с бизнес имоти като приходите от услугите, които тя реализира от тези сделки възлизат на 800 000 лева. Ако правилото 80/20 е налице това ще означава, че 20% от наемните сделки, т.е. 20 наемни сделки касаещи бизнес имоти носят на фирмата 80% от приходите от услуги касаещи тези сделки - това означава 640 000 лв. (80:100 x 800 000). Ако правилото 80/20 присъства и на второ ниво, това е означава, че 20% наемни сделки от вече посочените 20% от наемни сделки, т.е. 20% от 20-те сделки, за които споменахме носят на фирмата 80% от 80%-те процента от приходите, за които стана въпрос. Казано по-конкретно, четири наемни сделки носят 512 000 лв. приходи от услуги по наемни сделки касаещи бизнес имоти (80:100 x 640 000). В крайна сметка се оказва, че 4% от наемните сделки касаещи имоти, които са осъществени през годината с участието на агенцията й носят приходи от услуги в размер 512 000 лв., т.е. 64% от всичките приходи от услуги касаещи бизнес имоти реализирани от агенцията.

Какъв извод може да се направи? Уместно е агенцията да съсредоточи своите усилия върху наемни сделки касаещи бизнес имоти подобни

на бизнес имотите обект на 20%-те процента от наемните сделки, които носят на агенцията 80% от приходите от услуги касаещи наемните сделки касаещи бизнес имотите. Това не означава, че не трябва да се полагат усилия за реализирането на другите наемни сделки с бизнес имоти, които всъщност могат да допринесат за реализирането на останалите 20% от приходите от услуги от наемни услуги касаещи бизнес имотите. Трябва да допълним, че усилията на агенцията трябва особено много да бъдат съсредоточени върху бизнес имотите подобни на онези бизнес имоти, които са били обект на 4% от наемните сделки с бизнес имоти през съответната година като тези 4% носят на фирмата 64% от приходите от услуги от наемни сделки с бизнес имоти осъществени през съответната година.

Дотук разяснихме правилото 80/20 обхващащо приходите от услуги реализирани от агенциите за недвижими имоти по наемни сделки и броя на тези сделки. Но това правило може да обхваща приходите от услуги реализирани от агенциите и броя на брокерите работещи в тях. Нека разгледаме агенция, в която не е налице профилиране на брокерите, т.е. няма разделение на брокерите на такива, които са ангажирани с наемни сделки и такива, които са ангажирани с покупко-продажба на имоти, а така също няма разделение на брокерите на брокери, които работят със сделки с жилищни имоти, брокери, които работят с бизнес имоти и т.н. Можем да кажем, че брокерите от гледна точка на своите служебни задължения са поставени в една и съща позиция. Агенцията в рамките на годината реализира приходи от продажби на услуги като допускаме, че 80% от тях се осъществят с прякото участие на 20% от брокерите в агенцията. Нека допуснем, че 80% от проблемите в работата на агенцията се дължат на други 20% от брокерите – става въпрос за брокери, които са проблемни, т.е. клиенти изразяват недоволство от тяхната работа, те закъсняват за служебни срещи, при работа със съответната документация допускат пропуски, конфликтни са в отношенията със свои колеги и др.

Следователно правилото 80/20 е налице както по отношение на качествените брокери, така и по отношение на проблемните брокери в агенцията. Съответно би следвало собственика или собствениците на агенцията (или ръководството назначено от него или от тях) да стимулират по определени начини 20% от брокерите

допринасящи за по-голямата част от приходите от услуги и същевременно да проведат разговори с тези 20% проблемни брокери като обърнат внимание на необходимостта те в бъдеще да коригират своето поведение. Дори е възможно към проблемните брокери да се приложат някои от законодателните мерки в нашата страна, а именно забележка, предупреждение за уволнение и уволнение (прилагат се при нарушение на трудовата дисциплина).

Възможно е правилото 80/20 да функционира и в другите видове фирми за недвижими имоти – строителните фирми, фасилити и пропърти фирми, акционерните дружества със специална инвестиционна цел, обслужващите дружества, специализираните дружества, които инвестират в недвижими имоти, а така също и оценителските фирми. Така напр. е възможно 20% от персонала на една строителна фирма да създава 80% от проблемите в нейната работа. Може да се дадат и други примери.

Изводи

Един от изводите, които може да направим, е че ръководствата на фирмите за недвижими имоти е необходимо да разкрият измеренията на правилото 80/20 в стопанската дейност на фирмите, т.е. къде се проявява това правило. И съответно да предприемат адекватни мерки, които най-общо казано водят до реализиране на изгода за фирмата. Разбира се, напълно е възможно фирмата да не разкрие наличието на зависи-

мостта 80/20, а тя да бъде 70/30 или 75/25. Тези зависимости принципно не се отличават от принципа на Парето. В крайна сметка става въпрос за това, че със сравнително малко ресурси се постигат по-значителните резултати или сравнително малкото неблагоприятия създават по-голямата част от проблемите на фирмите.

Друг извод, до който може да достигнем е, че познаването на правилото 80/20 от страна на мениджърския екип на фирмите за недвижими имоти и съобразяването с това правило (ако се установи, че то функционира в съответната фирма) като се предприемат съответни мерки ще доведе в някаква степен до оптимизацията на стопанските резултати на тези фирми.

Литература

Кош, Р. (2017) *Принципът 80/20 и още 92 силни закона на природата*. София: Locus.

(Kosh, R. (2017) *Prinsipat 80/20 I oshte 92 silovi zakona na prirodata*. Sofiya: Locus)

Juran, M. J. (1951) *Quality-control handbook*. New-York: McGraw-Hill Companies.

Zipf, G. K. (1949) *Human behavior and the principle of least effort*. Cambridge: Addison-Wesley Publishing.

Assoc. Prof. Marin Ivanov Galabov, Dr.
University of National and World Economy
1700 Sofia, Student Town, UNWE
E-mail: marin_galabov@dir.bg