ВИСШЕ УЧИЛИЩЕ ПО АГРОБИЗНЕС И РАЗВИТИЕ НА РЕГИОНИТЕ

ИНСТИТУТ ЗА РЕГИОНАЛНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

София1 ж.к. Младост 1, бл.54А, вх. В /партер/ тел.: 0878 504 900, e-mail:budo1@abv.bg

СЪСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМИ НА СТРОИТЕЛНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ В БЪЛГАРИЯ И РОЛЯТА НА КАМАРАТА НА СТРОИТЕЛИТЕ В БЪЛГАРИЯ ПРИ РЕШАВАНЕ НА ТЕЗИ ПРОБЛЕМИ

АНАЛИЗ НА ОСНОВНИТЕ РЕЗУЛТАТИ

от емпирично социологическо изследване, възложено от КСБ и осъществено от Институт за регионални изследвания на ВУАРР

СОФИЯ,
АВГУСТ 2014 г.

СЪДЪРЖАНИЕ:

ВЪВЕДЕНИЕ 3

1. МЕТОДИКА НА ИЗСЛЕДВАНЕТО 5

1.1. Цели и задачи на изследването 5

1.2. Методика на извадката и за обработка на информацията 6

1.3. Методика за набиране на информацията.. 7

2. СЪСТОЯНИЕ И ОСНОВНИ ПРОБЛЕМИ НА СТРОИТЕЛНИЯ БРАНШ 12

2.1. Структура на фирмите в строителния бранш 12

2.2. Основни проблеми на строителния бранш днес 15

2.3. Основни проблеми на строителните фирми 21

2.4. Оценки на анкетираните лица за състоянието на фирмата, в която работят и/или притежават 22

2.5. Оценки на анкетираните за дейността на фирмата 23

2.6. Състояние на нормативната база в строителството 26

3. КСБ И РОЛЯТА И ЗА РЕШАВАНЕ НА ПРОБЛЕМИТЕ НА СТРОИТЕЛНИЯ БРАНШ 31

3.1. Степен на удовлетвореност от дейността на КСБ 31

3.2. Ролята на КСБ за решаване на проблемите на бранша 34

4. ГОЛЕМИТЕ И МАЛКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СТРОИТЕЛСТВОТО: СЪТРУДНИЧЕСТВО, ПРОТИВОРЕЧИЯ, КОНФЛИКТИ 37

4.1. Конкуренцията между фирмите в строителството 37

4.2. Големите и малките фирми – взаимодействие и противоречия 40

4.3. Конфликтите между големите и малките фирми 43

5. КВАЛИФИКАЦИЯ НА СТРОИТЕЛИТЕ – ПРОБЛЕМИ И ПРОМЕНИ В КРИЗИСНИТЕ УСЛОВИЯ 49

5.1. Квалификация на строителите в кризисните условия 49

5.2. Маргинализацията на труда и качеството на подготовката 50

5.3.Възможности за повишаване на квалификацията 53

5.4. Фирмени и браншови политики за квалифциране 62

6. ОСНОВНИ ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ 63

ВЪВЕДЕНИЕ

През последните няколко години строителният отрасъл в България се оказа един от най-силно засегнатите от световната и националната икономическа криза. Самият факт, че броят на членовете на КСБ се съкрати с повече от една четвърт в сравнение с „докризисните времена" е достатъчно показателен. Ежегодно обемите на строителните работи се съкращават или в най-добрия случай се съхраняват на равнища, близки до предходната година. Както бизнеса, така и гражданите предпочитат да **не инвестират** средства в строителство. Отлагат се създаването на нови мощности, планирани разширения и модернизации и дори просто ремонти. Гражданското потребление на строителни услуги е с намалени в пъти обеми.

Частните инвеститори се броят на пръсти, основният потребител на строителни услуги се оказват държавата и общините. Очакванията, че реализацията на големите инфраструктурни проекти, финансирани чрез /и чрез/ европейски средства по оперативните програми, в някаква степен ще стабилизира строителният бранш и ще компенсира спада в сградното строителство, донякъде се осъществяват, но и пораждат нов кръг проблеми:

- Практически инфраструктурните проекти далеч не са достъпни за всички фирми;
- Редица фирми, при това не само малки и наскоро създадени, фалират и/или преминават в „сивия" сектор, реално се продуцира безработица с обем достигащ до 100 хиляди строители;
- Механизмите и изискванията на Европейския съюз за разплащане, както и финансовите рестрикции за българските общини доведоха до забавяния на плащанията и много висока междуфирмена задлъжнялост.

И в момента държавата и общините дължат на фирмите в строителния бранш около половин милиарда лева.

Все повече експерти са на мнение, че сложният комплекс от проблеми на строителния бранш ще доведе до не по-малко сложни и болезнени процеси на

преструктуриране на фирмите, на търсене на нови форми и механизми на сътрудничество при силно конкурентна среда и т.н. Във всеки случай очакванията за достигане през следващите 3-4 години на строителните обеми от 2007 - 2008 година са нереални. Това може да се случи не толкова с края на кризисните процеси, а едва когато бизнесът не просто оцелява, а създаде известни натрупвания, които да се инвестират, както и когато се постигне реално издигане на жизнения стандарт на населението.

Търсенето на оптимални пътища за овладяването на проблемите в строителния бранш, както и повишаването на ефективността на дейността на КСБ като фактор в този процес, изискват по-добра информираност за състоянието и проблемите в него. Това наложи КСБ да инициира национално представително емпирично социологическо изследване, което да набере данни за състоянието, дейността и проблемите на строителния бранш в България, както и за фирмите от различните категории, информация за становищата и вижданията на тези фирми за ролята на КСБ като изразител и защитник на интересите на строителите и като своеобразен посредник между строителите и обществото /държавата/.

1. МЕТОДИКА НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

1.1. Цели и задачи на изследването

Основната цел на изследването бе да набере емпирична информация с висока степен на адекватност за общото състояние на строителния бранш, очерталите се проблеми от различно естество на строителните фирми със съответна категория, както и да констатира оценките и мненията на строителите за решаването на тези проблеми, за дейността на КСБ, като въз основа на това да се формулират предложения за усъдършенстване на тази дейност.

Настоящата цел се конкретизира в следните **основни задачи**:

1. Да се констатира състоянието на строителния бранш и на фирмите-членки на КСБ в условията на кризата и непрекъснато намаляващите обеми на строителството в България;
2. Да се установят основните механизми и стратегии, както и добри практики, с помощта на които фирмите-членки успяват да се съхранят и/или развиват;
3. Да се констатират основните типове взаимоотношения между строителните фирми /по осите: „конкуренция-взаимопомощ”; „изпълнител-подизпълнител”; „сиви-на светло” и пр./ както и тяхните оценки за тези взаимоотношения;
4. Да се констатират основните проблеми /типични, масови или специфични за съответните категории фирми в зависимост от големина, кадрова осигуреност, регион и пр/, с които се сблъскват строителните фирми в дейността си, както и за възможните пътища за решаването им;
5. Да се наберат мнения и оценки на ръководствата на строителните фирми за дейността на структурите на КСБ , както и идеи за промяна по отношение на:
    - Идентификацията на строителите и прозрачността на строителната дейност в страната;
    - Степента на регулация на строителната дейност и състоянието на нормативната база, уреждаща тази дейност;

- Дейността по поддържането и администрирането на Централния професионален регистър на строителя, ползите от него за фирмите-членки;
- Своеобразните посреднически функции на КСБ между строителния бранш и потребителите на строителни услуги, държавните и общински органи и организации /дейността на КСБ за разработване на стратегии, анализи, програми, участие в „тристранката", в усъвършенстването на законовата и подзаконовата база, като страна по отрасловия трудов договор и осигуряването на стандарти за ЗБУТ и пр./;
- Ползите и евентуалните недостатъци на членството в КСБ по отношение на подобряването на строителната дейност, информирането, защитата на интересите и авторитета на членовете, спазването на Кодекса за професионалната етика и др./;

6. Да се констатира обективното състояние на кадровата осигуреност на фирмите - членки и тяхните мнения и оценки за квалификацията на кадрите /налична и в перспектива/;
7. На базата на резултатите от проучването да се разработят предложения за дейности и политики, насочени към преодоляване на проблемите, към усъвършенстване на работата на КСБ в полза на своите членове и в защита на потребителите на строителни услуги.

1.1. Методика на извадката и за обработка на информацията

Репрезентативността на емпиричната информация се осигури като се разработи едностепенна извадка, основана на прост случаен /лотариен/ подбор, т.е. гарантираща еднакъв шанс на всички фирми /изследвани лица/ да попаднат в извадката. Така бяха определени 350 фирми. Това предполага **стохастична грешка** под ± 3 % за 50% дял.

Обработката на информацията се осъществи след шифриране на отговорите и типологизация на „откритите” въпроси, последвани от електронна обработка чрез програмата ”SPSS Statistics 17.0”.

С цел улесняване на анализа, изследователският колектив реши при обработката да групира фирмите вместо в традиционните две групи „големи”/1 и 2 кат./ и „малки”/3,4 и 5 категория/ да използва 3 групи:

- Големи /1 и 2 категория/;
- Средни – 3 категория;
- Малки - /4 и 5 категория и регистрираните за отделни строителни и монтажни дейности/.

Основанията за обособяване на фирмите от 3 категория в отделна група бе, че това са най-големия брой фирми, своеобразен „гръбнак” на строителния бранш. По част от своите характеристики /брой на персонала/ част от тях повече напомнят за големите фирми, друга част са по-скоро към 4 група.

Отговорите на свободните въпроси в тяхната автетнична формулировка /без буквално повтарящите се/, съдържащи мнения, оценки, идеи и предложения, както на попълнилите индивидуалната анкета, така и на експертите, са приложени в края на изложението като **Приложения № 2 и № 3**

1.2. Методика за набиране на емпиричната информация

Посочените изследователски задачи предполагаха разработването на **постановка** на изследването и съответните **изследователски методики** /за набиране и за обработка на информацията, методика на извадката и пр/, както и неголямо **пилотно** изпробване на инструментариума.

Основните методи за набиране на първичната емпирична информация бяха:

- Индивидуална анкета с ръководния състав на строителните фирми;
- Експертна оценка с представителите на областните структури на КСБ.

Реализацията на набирането на информацията се осъществи на два основни етапа.

Първият от тях /през м.март-май 2014 г./ включваше:

- Проучване на налични документи, статистическа и друга емпирична информация, релевантна на темата на изследването;
- Разработване на инструментариум /въпросник за стандартизирано интервю, въпросник за експертна оценка/ на изследването;
- Неголямо по обем пилотно проучване с оглед тестването и верифицирането на инструментариума.

Осъществяването на **втория** етап бе планирано за периода 20 май – 30 юни, но на практика приключи в края на юли, т.е с месец закъснение.

За разлика от пилотното проучване, извършено само в София и по метода на достъпността, реалната картина на работа „на терен" очерта наличието на проблеми, свързани с достъпността на изследваните единици:

Първо, една част от попадналите на базата на случайния подбор фирми в извадката се оказаха **недостъпни. Общо 32 фирми,** главно от 4 и 5 категория, /но и четири от 3 категория/ се оказаха закрити /фалирали/ или, по думите на собствениците или тяхни близки, бяха пренесли дейността си в чужбина.[1] Още 16 фирми /пак предимно малки/ бяха сменили не само офисите си, но и телефонните си номера и също се оказаха „неоткриваеми" за анкетьорската мрежа.

Второ, анкетьорската ни мрежа регистрира **общо 65 отказа**[2] да се участва в емпиричното изследване, което бе и основната причина за забавеното набиране на информация. Очертаха се няколко типични модела за мотивиране на отказите:

- Нежелание за сътрудничество с Камарата на строителите, защото „те не ни защитават", „аз вече няма да членувам в КСБ", „само пари събират, а когато ти трябва помощ, никакви ги няма" / общо 26 отказа, предимно от фирми от 3, 4 и 5 категория;

[1] С един от тези строители се срещнахме случайно на 20 юли, когато бе се завърнал в България. В разговора се изясни, че от началото на 2014 фирмата /той и още 4 работници/ е във Франция и се занимава с ремонтни работи. Тази фирма се е регистрирала по френските закони и работи легално. По неговите думи обаче, има още „маса други колеги от България", които работят като физически лица или като фирми, но в сивия сектор.

[2] Това са т.нар. „твърди" откази, при които въпреки увещанията на анкетьорите, под един или друг предлог категорично се ОТКАЗВА участие в изследването.

- Намиране на различни предлози /шефът отсъства; в чужбина е и ще се завърне м. септември; тези данни са поверителни, търговска тайна и пр./ за да се откаже попълването на картата[3] - общо 27 фирми, главно от 1 до 3 категория;
- Оправдание с прекомерна заетост /попълването на картата трае средно 10 минути!/ и нежелание да се допуска анкетьор в офисите на фирмата[4]. Контактите се осъществяват само по телефона /което улеснява твърдия отказ/. Ако все пак се достигне до съгласие да се участва в изследването, обикновено се предлага да се изпратят материалите /анкетна карта плюс писмото от Камарата на строителите/ по електронната поща и се обещава отговорът да се изпрати „в най-скоро време" пак по мейла.

В интерес на истината, този метод за набиране на информация се оказа също работещ. Така получихме анкетните карти на 16 фирми от първа, 9 от втора, както и по 3 от трета и четвърта категория.

В резултат на тази практика обаче 12/ всички от София/ от фирмите от 1 /предимно/ и 2 кат., просто проявиха чудеса от изобретателност[5] и след повече от два месеца размотаване все пак не попълниха въпросника. Това, макар и в ниска степен все пак измени съотношението между големите и по-малките фирми, както и доведе до слабо недопредставяне на София в сравнение с другите региони на страната.

Всичко това наложи реализирането на кръг от организационни мерки за изпълнение на извадката, преди всичко свързан със замени на недостъпните фирми със също така случайно избрани други от същата категория и регион. Така се очерта следната картина:

- бяхя заменени 32 фирми, които са закрити и/или не съществуват;

---

[3] Дори броя на работниците се оказва търговска тайна. По наше мнение тези фирми са заявили в Регистъра едни данни, а реално работят с различен брой хора и се боят да не се разкрие тази особеност.

[4] Както се изрази колега от изследователския екип, „колкото по-лъскав е офисът, толкова по-непристъпен е за нас."

[5] Една от фирмите, служителката от която вече си говореше на „ти" с анкетьора, два месеца и половина намираше предлози и обещаваще да изпрати анкетната карта „утре", „в края на седмицата", „до 2 дни" и пр., и в крайна сметка заяви, че няма да изпрати нищо, защото „срокът за провеждане на изследването, посочен в писмото" вече е изтекъл. Друга след почти 2 месеца увещаване, се сети, че шефът и е в отпуск и няма кой да попълни картата и т.н..

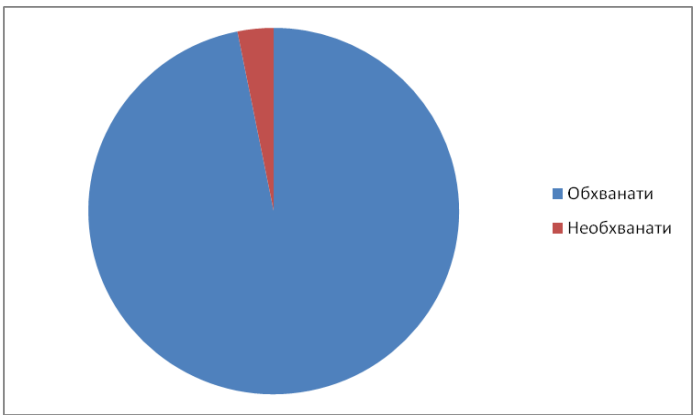
- твърдо отказалите участие в изследването 53 фирми /26+27/ също бяха заменени със съответстващи по категория и регион;
- отказалите участие „в последния момент” 12 фирми бе невъзможно да се заменят.

Така се оказа, че планираната извадка бе реализирана в обем над 97 % , което, като правило, е нормална величина в практиката на всички емпирични социологически изследвания.

В същото време обаче тези замени създават известен проблем, който предполага по-внимателно боравене и тълкуване на данните от изследването. Ако стохастичната, случайната грешка[6] е в рамките на планираните под 3%, то големия брой замени свързани с отказите /53 бр./, създава предпоставки за формиране на систематична грешка, чийто размер е трудно да бъде изчислен. Защото сме заменили фирми, мотивиращи отказа си за участие с отрицателното си отношение към дейността на КСБ, с други, които може би оценяват работата на Камарата /и/ положително.

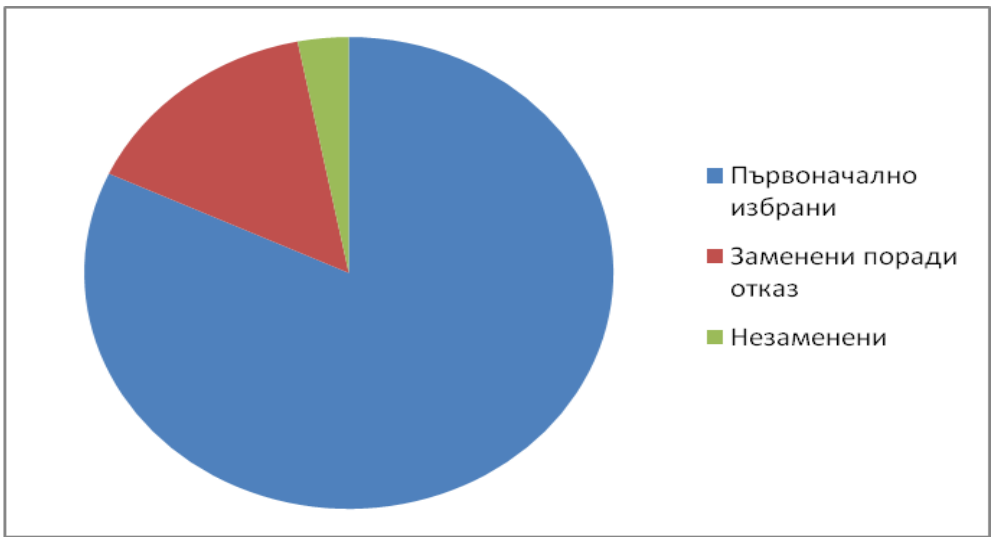
Още по-трудно или направо невъзможно е да се предвиди систематичната грешка на отказите по други, /измислени и неизвестни ни/ причини. Обемът на тези откази /27 фирми/ е твърде висок, което говори за наличие на напрежения в строителния бранш и/или може би нарушена комуникация „КСБ – строителни фирми”. Нагледно резултатите могат да се представят в диаграмите, както следва:

Диаграма №1: ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ИЗВАДКАТА



[6] Става въпрос за грешка свързана с обстоятелството, че сме анкетирали **част, а не всички** фирми-членове на КСБ.

Диаграма №2 СТРУКТУРА НА ИЗПЪЛНЕНАТА ИЗВАДКА



Приблизително по този начин премина набирането на информация по допълнителния ни инструмент – въпросникът за експертна оценка. В качеството си на експерти бяха поканени 27–те областни представители на Камарата на строителите. Въпреки че бяха изрично информирани на среща, организирана от КСБ, бе изпратено писмо от Изпълнителния директор на Камарата, а и поне още 3 пъти изследователският колектив предлагаше въпросника за експертна оценка и напомняше за необходимостта да се попълни, в крайна сметка се отзоваха малко над 40 % от експертите.

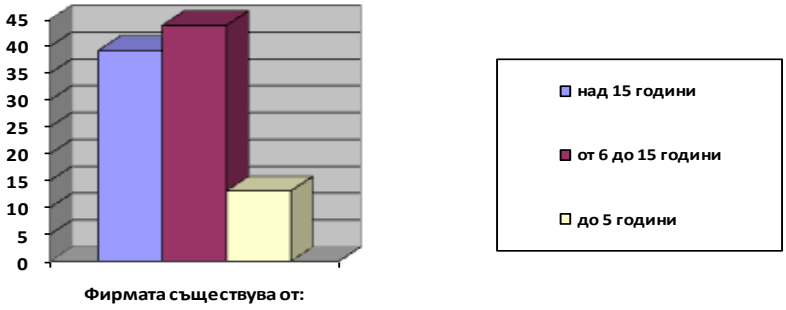
Информацията, получена от експертите обаче, в огромната си част се отличаваше с високо ниво на компетентност и експертност. Основните мнения и становища на фирмите всъщност възпроизведоха с известни флуктуации становищата на експертите. Така че, наистина може да се съжалява, че не съумяхме да получим мнения и становища от всички тях.

2. СЪСТОЯНИЕ И ОСНОВНИ ПРОБЛЕМИ НА СТРОИТЕЛНИЯ БРАНШ

2.1. Структура на фирмите в строителния бранш

Резултатите от проведеното емпирично социологическо изследване показват, че строителните фирми, попаднали в извадката са на пазара на строителни дейности и услуги **средно от четиринадесет години,** като преобладават фирмите, които са в бранша от **шест до петнадесет години – 43,9%** и **над петнадесет години – 39,2%,** а тези, които са сравнително отскоро в бизнеса – **до пет години, са 13,1%**. /Вж. Диаграма №1/. Съществува ясно изразена зависимост между категорията на фирмата и продължителността и на живот. Големите фирми /1 и 2 кат./ с живот до 5 г. са едва 5,3 %/, докато за средните /3 кат./ и за малките /4-5 кат./ фирми - съответно14,8% и 20,4%. Трябва да се отчита и обстоятелството, че част, особено от по-големите фирми, са създадени и от 30, 40 50, 80 и повече години, но след приватизация /преобразуване/ започват да отчитат своето съществуване от новата си съдебна регистрация.

Диаграма №3:СТРУКТУРА НА ФИРМИТЕ В СЪОТВЕТСТВИЕ С ПРОДЪЛЖИТЕЛНОСТТА НА СЪЩЕСТВУВАНЕТО ИМ.



Броят на новосъздадените фирми, като се отчита кризата в строителството на пръв поглед изглежда нереално висок. Но на базата на разговори със ръководители на нововъзникнали фирми, **може основателно да се предположи,** че този процес се стимулира по две основни причини:

Първо, фалитът или тежкото икономическо състояние на дадена фирма води до уволнение на инженерно-технически персонал и работници. Отделни лица и групи от тях /най-често на приятелска основа/, регистрират нови фирми и се стремят да намерят своята реализация на строителния пазар.

Второ, част от собствениците на фирми, именно защото са в тежко положение /имат дългове към държавата, НОИ, общините и т.н./ което затруднява тяхното участие в обществени поръчки, разни процедури и пр., предпочитат да регистрират нова фирма, ако може, да прехвърлят някои активи към нея и да закрият старата. Така те губят своите досегашни постижения /изградени обекти/, но поне започват „на чисто".[7]

Важен показател за състоянието на фирмите е **броя на работещите** в тях – наети на **основен трудов договор** и/или **под друга форма**. Получените данни сочат, че преобладават тези, наети **на основен трудов договор.** Такъв персонал имат над 97 % от фирмите. Малко над една четвърт/27,8%/ от респондентите са посочили, че използват и други форми на наемане /самонаети, по договор за поръчка, граждански договор и пр./

Средния брой на наетите по основен трудов договор във фирмите се оказа **40,1 човека,** докато наетият персонал **под друга форма** е едва **12,6.** Последните се ползват предимно от по-малките фирми /3,4, и 5 кат./ за:

- извършване на конкретни дейности /проекти/, след което се освобождават /охрана на обекти, техника, отделни строителни работи, работа за кратък срок/;
- счетоводни, офертни и др. услуги по граждански договор;

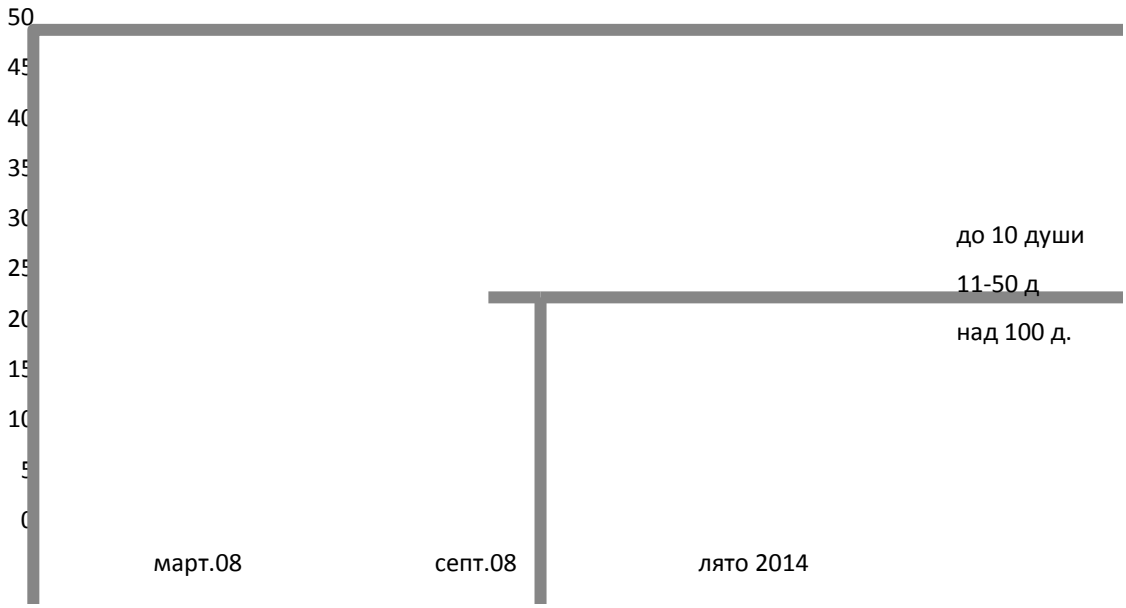
[7] За съжаление, само от разговорите с представители на фирми може да се очертае още една причина за възникване на фирви в периода 2009-2014. Субекти с властови позиции стимулират създаването на фирми на свои близки, които по-късно печелят съответни обществени поръчки, т.е. става въпрос за корупционни практики.

Освен това, част от собствениците на фирми, които ги и управляват са с договори за управление.

Сравнителният анализ с данните от **предходното** емпирично изследване от 2008 г. показва както устойчивост, така и промени в тенденциите за периода:

- Относителният дял на фирмите с персонал между 11 и 50 души пак е бил преобладаващ: през **март 2008 е бил 32,5%, през септември с.г. – 41,1 %, а през лятото на 2014 вече е 45,8%,** т.е. почти половината от фирмите – членки на КСБ;
- Ако делът на **фирмите с до 10 души** персонал през 2008 г. е бил около **4%** /3,8 през март, 3,9 през септември/, то през 2014 вече достига почти **една трета** от броя на фирмите, при това вече има и **големи** /от 2 кат./;
- Продължава **намаляването на относителния дял** на фирмите с персонал над 100 души. От 21,9 % през март 2008, 16,4% през септември с.г., до 10,1% през 2014г., т.е. **над сто души** персонал има 1 от всеки 10 фирми-членове на КСБ.

Диаграма №4:Тенденции в динамиката на наетия по основен трудов договор персонал /2008 – 2014 гг./



Може да се направи обосновано предположение, че поради наличието на очевидна зависимост между регистрацията за определена категория и общата численост на наетия персонал, част от фирмите работят с по-нисък от заявения в регистъра брой работници и служители и това **рефлектира върху нежеланието им да участват** в изследването и/или да дават информация от това естество.[8]

2.2. Основни проблеми на строителния бранш днес

Освен броят на работещите, върху състоянието на дейността на строителните фирми, разбира се, оказват влияние и други фактори, едни от които са специфични за строителния бранш, а другите са резултат от цялостната икономическа ситуция в страната.

Водеща изследователска задача беше да се проучат мненията на хората от бранша за основните проблеми, пред които са изпревени днес строителните фирми в България. Предвиденият за тази цел открит въпрос дава възможност анкетираните да изразят свободно своите мнения и оценки за състояните на бранша, така както те го преценяват. Типологизацията на близките по смисъл и значение отговори очерта следната картина за проблемите на строителния бранш към настоящия момент. Същият въпрос бе зададен и на експертите. Отговорите позволиха да се очертаят пет значими проблемни кръга. Получените данни от анкетираните фирми могат да бъдат проследени на таблица № 1.

[8] Надали е случайно, че няколко фирми, които приеха да участват в анкетата, бяха пропуснали да попълнят данните за числеността на персонала.

Таблица № 1

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА АНКЕТИРАНИТЕ ЛИЦА СПОРЕД ОТГОВОРИТЕ ИМ НА ВЪПРОСА КАКВИ СА ОСНОВНИТЕ ПРОБЕЛМИ ПРЕД СТРОИТЕЛНИЯ БРАНШ (В %)

Основни проблеми на строителния бранш	%
Кризата в страната и строителството, намален обем на работа, липса на поръчки и др.	46,9
Корупция, диктат на чужди фирми и инвеститори, нелоялна конкуренция, изнудване на подизпълнителите	37,5
Проблеми на финансирането, забавени плащания, междуфирмена задлъжнялост, труден достъп до кредити, претенции за по-високо заплащане	30,7
Пропуски и нередности в нормативната база, проблеми със ЗОП, бюрокрация	28,6
Занижен контрол и лошо качество на строителните дейности, безразборно строене	15,6
Допускане до търгове и поръчки на фирми, нерегистрирани в КСБ	2,6
Липса на райониране	0,5
Непосилна цена на търговете за малки фирми	0,5
Изискване за банкова наличност при обществените поръчки	0,5
Друго	7,8
Общо	171,4

Забележки: 1. Сборът на процентите надхвърля 100,0% тъй като анкетираните лица са посочвали повече от един проблем.

2. Анкетираните лица са давали средно по 1,71 отговора.

Икономическата и финансова криза в страната днес рефлектира директно и върху състоянието на строителните фирми. Кризата в страната, намаления обем на работа, липсата на поръчки в строителството е основен проблем за почти половината от анкетираните представители на строителни фирми. Това съвпада и с оценката на експертите в областта на строителството, които също свързват ограничаването на дейността на фирмите с кризата в страната. Най- големите трудности за бранша са свързани, според строителните фирми, с възможностите за спечелване на обществени поръчки, финансирани с европейски средства по оперативни програми.

Липсата на достатъчно работа **засилва конкуренцията** и поставя в по-неизгодни позиции по-малките и средните фирми. По тяхно мнение, невъзможността да отговорят на необосновано завишените изисквания от възложителите, както и изискването за наличие на код за строителна дейност, дискриминира фирмите и ограничава участието им в обществените поръчки.

Фактът, че преобладаващата категория инвеститори не са частни, освен че налага много специфични и не винаги обосновани изисквания, но и изправя бранша пред големия проблем за **корупцията**, диктата на чужди и/или ползващи се с политическа протекция фирми и инвеститори, както и **нелоялната конкуренция**. Това е становището на повече от една трета от участвалите в анкетата. Част от строителите и експертите описват класически случаи на елиминиране на евентуални конкуренти със „специфични" изисквания, които свалят възможните конкуренти до няколко.[9] Това от своя страна позволява по-лесното постигане на картелни споразумения.

Значим е и проблемния кръг, свързан с **финансирането** на строителството. Казваме кръг, защото едни проблеми в случая стават предпоставка за генерирането на други.

Основна роля тук играе преди всичко **забавеното плащане** /и дори неплащането/ преди всичко от държавни и общински инвеститори, въпреки че проблеми се създават и от частни инвеститори. При очевидния отлив на частни инвеститори, доколкото ги има, те, също притиснати от кризата, понякога се оказват некоректни.

Забавянето на плащанията от своя страна стимулира същия ефект и при разплащането на строителните фирми със своите работници, доставчици, подизпълнители и т.н. В крайна сметка междуфирмената задлъжнялост достига много сериозни размери. Дългият период за разплащане на свършената работа, заедно с неголемите авансови плащания при сключването на договорите, налагат „затварянето" на собствени средства на дружествата и невъзможност за участие в други обекти, докато не се получат „свежи" пари.

---

[9] „Знаете ли защо българин никога няма да стъпи на Луната? Защото ще обявят обществена поръчка и ще има изискване участникът да докаже, че е ходил до Марс и Венера." „Фирмата ни има сериозен опит в строителството и ремонта на железопътна инфраструктура /много километри ж.п.линии, гари и пр./. Сега обаче за да ни ДОПУСНАТ до участие в конкурса за новия участък на Метрото, искат да сме изградили поне две станции. А всички построени метростанции в България са са 20-ина..."; „За да участвам в търг за строителство на училище искат не просто опит в сградостроителството, а и да съм построил поне 2 училища. От 1989 г. насам надали са построени повече от 10-12 училища. Как да построя не две, а поне едно, като те изобщо не ме допускат. " ; „Да се направи консорциум, който да отговаря на изискваните предварителни условия също не е възможно, първо, защото този, който отговаря на условията няма да се съгласи. А на второ място – опитът показва, че накрая ще се изпокараме, съдим и пр."

Липсата на свежи пари съответно има за следствие и трудния достъп до кредити. Фирмите в бранша не разполагат със свободни средства, често не са в състояние да внасят в срок данъци и осигуровки. Като резултат, особено по-малките, си влошават кредитното досие и кредитирането за част от тях се оказва труднодостъпно и/или невъзможно.

Изискването за доказване на финансов ресурс, пак според експерти и някои фирми, трябва да бъде поне двупосочно - и към възложителя, а не само към изплнителя, за да не се получават масови забавяния при плащанията. По-специално малките и средни фирми се оказват притиснати от изискванията за банкова наличност при обществените поръчки, както и оценяват като непосилна цената за участие в търговете.

На трето място като основен проблем за анкетираните се очертават **пропуските и нередностите в нормативната база**, ЗОП, голямата бюрокрация, както и непрозрачността на процедурите за избор на изпълнител. Необходимостта да има ясен и стабилен ред не се отрича. Но честите промени, както и „незадължителността" на спазване на срокове от инвеститори и от държавни и общински органи, в крайна сметка опорочават честните и прозрачни процедури.

Заслужава да се отбележи и мнението на експерт, според който усилено се върви към „ликвидирането на малките строителни фирми чрез ЗОП и по-специално чрез въвеждането на икономически най-изгодната оферта – техническо предложение". Експертът изразява опасения, че по този начин пазарът на строителните дейности и услуги ще се преструктурира в полза на малко на брой големи фирми, които ще определят ситуацията на пазара в зависимост от отношенията си с управляващите в момента. Това, от своя страна, ще позволи на малкото на брой „печеливши" да манипулират цените /и да плодят корупционни практики според някои от анкетираните/, както и да печелят чрез дъмпингови цени.

Това пряко кореспондира и с проблема за качеството на строителството. Един относително по-малък дял от респондентите поставят акцента не само върху дъмпинга, но и върху факта, че изискването за икономически най-изгодна

оферта и минимален срок на изпълнение, заедно със занижения контрол водят не само до влошаване състоянието на фирмите, но и на качеството на строителния продукт както в проектирането, така и на използваните материали, а и на строителните дейности като цяло.

В единични случаи са формулирани и други проблеми на строителния бранш, някои от тях сериозни, други по-скоро куриозни.

Като сериозен аспект на проблема за конкуренцията /а може би и за корупцията/ следва да се разглежда проблема за допускането /въпреки изискванията/ в търгове и обществени поръчки на фирми, които изобщо не са проверени, регистрирани и категоризирани от КСБ и на практика не отговарят на условията. Изглежда това **не е рядка практика.**

По-скоро куриозно е искането да се въведе райониране в строителния бизнес, т.е. само фирми от съответния регион да могат да участват в конкурси за извършване на строителни дейности. Основният мотив на автора на предложението е да се „осигури работа за всички, а не само за малко фирми, които печелят всичко”.

Малко по-съществен аспект на проблема е изтъкването на трудностите, които възникват за по-големите фирми. Липсата на достатъчно работа ги е принудило да участват в ОП и да се включват в строителни дейности из цялата страна. В резултат на това обаче възникват не само проблеми на управлението, но и такива, свързани с пълноценното използване и амортизация на наличната техника и механизация, на човешките ресурси., както и се налагат допълнителни разходи за наем на офиси и жилища, за транспорт /на хора и съоръжения/ и тъй нататък.

Интерес представлява как представителите на различните категории фирми виждат основните проблеми пред които е изправен строителния бранш днес. Получените данни са представени на таблица № 2.

Таблица № 2

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА АНКЕТИРАНИТЕ ЛИЦА СПОРЕД ОТГОВОРИТЕ ИМ НА ВЪПРОСА КАКВИ СА ОСНОВНИТЕ ПРОБЕЛМИ ПРЕД СТРОИТЕЛНИЯ БРАНШ ПО КАТЕГОРИЯ НА ФИРМАТА (В %)

Фирмата е: Основни проблеми на строителния бранш	Голяма	Средна	Малка
Кризата в страната и строителството, намален обем на работа, липса на поръчки и др.	20,0	32,9	22,7
Корупция, диктат на чужди фирми и инвеститори, нелоялна конкуренция, изнудване на подизпълнителите	24,4	21,4	19,7
Финансиране, труден достъп до кредити, претенции за по-високо заплащане	22,2	15,0	19,7
Пропуски и нередности в нормативната база, проблеми със ЗОП, бюрокрация	16,7	18,5	12,1
Занижен контрол и лошо качество на строителните дейности, безразборно строене	10,0	8,1	10,6
Допускане до работа на фирми, нерегистрирани в КСБ	2,2	1,2	1,5
Липса на райониране	0,0	0,6	0,0
Непосилна цена на търговете за малки фирми	0,0	0,0	1,5
Изискване за банкова наличност при поръчките	0,0	0,6	0,0
Друго	4,4	1,7	12,1

Кризата в страната и в строителството е засегнала най-вече фирмите от трета категория. Приблизително една трета от анкетираните от тези фирми изтъкват това като основен проблем.

Финансирането и получаването на кредити е проблем, относително по-често посочван от работещите в големите и малки фирми, докато средните по големина фирми по-често са срещали проблеми със ЗОП, нормативната база и бюрокрацията.

Корупцията, диктата на чуждите фирми и инвеститори, както и нелоялната конкуренция са били проблем за фирмите от бранша, независимо от тяхната категория.

Заниженият контрол и лошото качество на строителните дейности, както и безразборното строене е проблем, относително по-рядко посочван от представителите на различните категории фирми, но засяга по един и същи начин фирмите, независимо от големината им.

2.3. Основни проблеми на строителните фирми

Регистрирането на проблемите, пред които са изправени конкретните строителни фирми отново бе извършено с помощта на открит въпрос, предпоставящ свободно изразяване на мнения и оценки от страна на участвалите в анкетата. Типологизацията на близките в съдържателен план отговори отново откроi на преден план същите проблеми, характерни за бранша като цяло. Общо взето се налага становището, че повечето от анкетираните съдят за проблемите на бранша през проблемите на собствените си фирми.

Повече от половината от анкетираните представители на строителни фирми – 52,1%, изтъкват като най-значим проблем пред тяхната фирма кризата в страната и строителството, нестабилния строителен пазар и намаления обем на поръчките. Най-потърпевши от кризата и стесняването на строителния пазар са малките фирми като повече от една трета от анкетираните, работещи в тях са посочвали това като основен проблем.

Друг основен проблем, който се очертава пред фирмите е свързан с **финансирането – труден достъп до кредити, междуфирмена задлъжтнялост, забавени плащания, неадекватни лихвени проценти** и пр. Почти половината от участвалите в анкетата – 48,9%, са посочили този проблем като основен за тяхната фирма, като в зависимост от категорията, най-висок дял–34,3%, на поставилите акцент върху този проблем се наблюдава при респондентите от големите фирми. Прави впечатление, че една четврт от анкетираните от средните и малки фирми също посочват това като основен проблем пред тях.

Еднакъв е делът – 20,0%, както на анкетираните, които посочват като проблем пред техните фирми нелоялната конкуренцията, дъмпинговите цени, некоректните клиенти и партньори, така и на тези, които изтъкват на преден план нередностите и пропуските в норамтивната база, ЗОП, некоректното провеждане и затруднения достъп до обществени поръчки и предрешени търгове. Представителите на средните по големина фирми – 13,9%, по-често са изтъквали проблема с нелоялната конкуренция, дъмпинговите цени, некоректните клиенти и партньори, а големите и средни фирми – съответно 13,1% и 11,6%, по-често са посочвали като проблем за тях нередностите и

пропуските в норамтивната база, ЗОП, некоректното провеждане и затруднения достъп до обществени поръчки и предрешени търгове.

2.4.. Оценки на анкетираните лица за състоянието на фирмата, в която работят /и/или притежават/

Описаната от участвалите в изследването проблемна ситуация както за строителния бранш като цяло, така и за конкретните фирми, представители на които са те, логически предпоставя и оценката им за състоянието на фирмата, в която работят.

Въпреки многобройните и сложни проблеми, пред които са изправени фирмите, повече от половината от анкетираните – **52,6%**, отговарят, че състоянието на тяхната фирма е **добро, устойчиво**, като **много добро** оценяват състоянието на фирмата **14,1%** от респондентите, а като **просперираща, в отлично състояние** оценяват фирмите, в които работят **2,1%** от анкетираните.

Като **неустойчиво** оценяват състоянието на фирмата **23,1%** от участвалите в анкетата, а според **8,1%** от анкетираните, фирмата, в която работят е в **недобро състояние, едва оцелява**.

Прави впечатление, че малко повече от две трети от анкетираните представители на фирми преценяват, че фирмите им са в устойчиво състояние и се развиват добре. В зависимост от големината на фирмата респондентите оценяват нейното състояние както е посочено в Таблица № 3

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА АНКЕТИРАНИТЕ ЛИЦА СПОРЕД ОЦЕНКИТЕ ИМ ЗА СЪСТОЯНИЕТО НА ФИРМАТА ПО КАТЕГОРИЯ (В %)

Фирмата е Оценка на сътоянието на фирмата	Голяма	Средна	Малка
Много добро[10]	23,2	12,8	17,0
Добро[11]	55,4	51,2	52,8
Лошо[12]	21,4	36,0	30,2
Общо	100,0	100,0	100,0

Забележка: Стойността на Хи-квадрат е 5,38 при p=0,25. Не се установява статистически значима разлика според големината на фирмата.

[10] В реда „Много добро” са включени оценките „В отлично състояние, просперира” и „много добро състояние, развива се нормално”.
[11] В реда „Добро”е включена оценката „В добро, устойчиво състояние е”.
[12] В реда „Лошо” са включени оценките „В неустойчиво състояние е, има доста проблеми” и „Не е в добро състояние, едва оцелява”

Логично беше да се очаква, че представителите на различните по големина фирми ще оценят по различен начин тяхното състояние. Независимо дали работят в голяма, средна или малка фирма, те са давали близки по значимост оценки за състоянието на фирмата.

Въпреки че не се установяват статистически значими различия в оценките следва да се отбележи, че представителите на големите фирми по-често оценяват сътоянието на фирмата като много добро. Същевременно приблизително една трета от респондентите от средните и малки фирми оценяват като лошо състоянието на техните фирми. Така получените резултати от оценките на анкетираните показват, че икономическата и финансова криза в страната днес е засегнала най-вече средните и малки фирми.

2.5 Оценки на анкетираните лица за дейността на фирмата

На фона на всички проблеми, които представителите на строителните фирми и експертите очертаха за бранша като цяло и конкретно за състоянието на отделните фирми, е важен въпроса изпълняват ли те критериите за строителна дейност. Получените оценки на анкетираните за изпълннеието на критериите за строителна дейност на фирмата, в която работят са представени на таблица 4.

СРЕДНИ ОЦЕНКИ НА АНКЕТИРАНИТЕ ЗА ДЕЙНОСТТА НА ФИРМАТА

Твърдения	Средна оценка[13]	Стандартно отклонения[14]
Винаги осигуряваме високо качество на работа	4,61	0,59
Умеме да съчетаваме изпълнението на нормативните изисквания и на желанията на клиента	4,41	0,70
Интересите на потребителите на строителни услуги са най-важни за нас	4,37	0,71
Винаги спазваме сроковете при изпълнение на строителни работи	4,34	0,70
Грижата за доходите и просперитета на работниците и специалистите са най-важни за нашата фирма	4,22	0,81

[13] Средните оценки са получени по скала от едно до пет, като най-високата оценка е пет, а най-ниската - едно

[14] Стандартното отклонение показва степента на единомислие (респ. разногласие) в оценките на анкетираните. Колкото повече стандартното отклонение клони към нула, толкова по-голямо е единомислието. Стандартните отклонение близки или по-високи от единица показват наличие на разногласие в оценките.

Проблемите пред строителния бранш като цяло и пред конкретните фирми в частност, както бяха изложени от анкетираните лица и от експертите, предполагат както по-ниски оценки за състоянието на фирмата, така и затруднения в осъществяването на тяхната дейност. Не по-малко естествено те биха рефлектирали върху качеството на предлаганите услуги, спазването на сроковете, защита на интересите на потребителите, грижата за доходите на работещите във фирмата и т.н.

Ето защо са изненадващи резултатите, получени от оценките на анкетираните за състоянието на фирмите по тези критерии.

Прави впечатление, че всички получени средни оценки са високи – над 4,00 и са резултат на единомислие на анкетираните.

Бихме могли да изразим предположение, че така получените резултати отразяват от една страна **стремежа** на фирмите дейността им да е съобразена с тези изисквания. От друга, по-скоро би могло да се тълкува като социално-психологически механизъм на самозащита пред несигурността в страната и непрекъснатите проблеми, с които се сблъскват.

Образно казано, тези фирми са се отнасяли към анкетьорите **по-скоро като към клиент, отколкото като към регистратор** на състоянието на техните фирми и дейности. Те дейст ват по правилото, че ако те считат, че не са добри, то непременно ще влошат дейността си. Ако решат, че имат проблеми, то непременно ще ги имат.[15]

Това обяснява защо хора, които имат голям опит и дълъг трудов стаж в строителния бизнес[16] и са наясно със специфичните проблеми на строителството в момента, всъщност дават завишени оценки.

Независимо от големината на фирмата, анкетираните дават близки по значимост оценки на така представените критерии. Получените данни от оценките на респондентите са представени на таблица № 5.

---

[15] Както отбеляза един от анкетираните, „ако ние не вярваме и още повече, не казваме, че сме добри – то кой ще ни повярва и ще ни даде работа".

[16] Трудовия стаж на 72,4 % от анкетираните в строителния бранш е над 10 години.

Таблица № 5

СРЕДНИ ОЦЕНКИ НА АНКЕТИРАНИТЕ ЛИЦА ЗА ДЕЙНОСТТА НА ФИРМАТА ПО КАТЕГОРИЯ[17]

Фирмата е Твърдения	Големи		Средни		Малки		F
	Средна оценка	Стандартно отклонение	Средна оценка	Стандартно отклонение	Средна оценка	Стандартно отклонение	
Винаги осигуряваме високо качество на работа	4,70	0,56	4,60	0,58	4,52	0,63	1,19
Умеме да съчетаваме изпълнението на нормативните изисквания и на желанията на клиента	4,48	0,68	4,40	0,69	4,35	0,76	0,43
Интересите на потребителите на строителни услуги са най-важни за нас	4,33	0,76	4,38	0,71	4,38	0,68	0,12
Винаги спазваме сроковете при изпълнение на строителни работи	4,38	0,72	4,38	0,71	4,22	0,66	1,12
Грижата за доходите и просперитета на работниците и специалистите са най-важни за нашата фирма	4,03	0,88	4,25	0,78	4,33	0,78	2,13

Все пак, може да се отбележи, че грижата за работниците и служителите и тяхните доходи е най-висока в малките и донякъде средните фирми, което е естествено. Особено като се има предвид, че в редица от малките фирми персоналът се състои от един-двама майстори, те и собственици, негови роднини и приятели и тук таме отделни лица, несвързани с неформални връзки със собственика.

[17] В тази и други таблици от този вид обработката на данните е извършена с помощта на статистическия метод дисперсионен анализ, който сравнява средните стойности на резултата като количествен признак. Факторът е качествен признак с две или повече категории (напр. категорията на фирмата).

2.6. Състояние на нормативната база в строителството. Степен на удовлетвореност на различните категории строителни фирми. Мнения за необходимостта от промени в нормативната база.

2.6.1. Състояние на нормативната база в строителството. Степен на удовлетвореност на различните категории строителни фирми.

Нормативната база е административно-правната рамка, която определя и регулира всяка институционализирана дейност, включително и тази в строителния бранш. В това смисъл би следвало да очакваме, че приетите нормативни документи ще стимулират и подпомагат дейността на строителните фирми, а няма да са пречка за тях. Същевременно динамичните процеси в икономиката предполагат законовите и подзаконови актове, отнасящи се и до строителството да се съобразяват с това. Самият факт обаче, че повече от една четвърт от анкетираните посочиха нередностите и пропуските в нораматвната база като проблем за строителния бранш като цяло поставя въпроса за конкретизиране на онези нейни компоненти, които според тях създават пречки пред дейността им. В тази връзка представляват интерес мненията на представителите на строителния бранш за необходимостта от промени в нормативната база. Получените данни от отговорите на този въпрос са представени на таблица № 6.

Таблица № 6

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА АНКЕТИРАНИТЕ ЛИЦА СПОРЕД ОТГОВОРИТЕ ИМ НА ВЪПРОСА НЕОБХОДИМИ ЛЕ СА ПРОМЕНИ В НОРМАТИВНАТА БАЗА (В %)

Необходими ли са промени Компоненти на нормативната база	Да	Не	Не мога да преценя	Неотго-ворили	Общо
Енергетика	27,6	12,4	54,8	5,2	100,0
Закони за собствеността	31,0	10,0	53,3	5,7	100,0
Здравословни и безопасни условия на труд	31,4	21,4	41,4	5,7	100,0
Закон за обществените поръчки	63,3	7,6	28,1	1,0	100,0
ЗУТ	52,9	10,5	32,9	3,8	100,0
Кадастър	42,4	10,5	42,4	4,8	100,0
КТ и КСО	39,0	13,8	41,0	6,2	100,0
Околна среда и води	33,3	8,6	51,9	6,2	100,0
Професионална квалишфикация	30,0	19,5	45,7	4,8	100,0
Публично частно партньорство	28,6	13,8	52,4	4,2	100,0
Търговци, договори	37,3	12,9	45,5	4,3	100,0

Предварително трябва да посочим, че **11,4% от анкетираните смятат, че не са необходими промени в нормативната база като цяло**. Някои от тях буквално посочиха, че законите са добри, само трябва да се съблюдават, при това по възможност цялостно. Понастоящем става така, че при нарушения на срокове от едната страна /строителя/ има санкции, но при нарушения от страна на инвеститори, държавни и общински организации санкции практически няма, „а и не смеем да ги искаме, защото пак ще опрем до тях" /по думи на анкетиран/.

Същото мнение са изразили и доста от експертите. „Колко още промени можем да понесем, колко пъти ще се сменят законите?" пита експерт. Друг добавя: множеството промени през годините, недобрата кореспонденция между закони и подзаконови нормативни актове, дългите и тромави процедури, липсата на регламентиран и ясен контрол от страна на държавата и общините към нелоялните фирми са част от проблемите, които следва да намерят разрешение в близко време. В този смисъл, според тях, честите промени в нормативната база по същество затрудняват дейността на фирмите.

Противно на очакванията на изследователския колектив, Закона за здравословни и безопасни условия на труд почти не се проблематизира. Доколкото строителната дейност като правило създава рискове, нормите за охрана на труда в бранша са едни от най-строгите. Въпреки това повечето от фирмите приемат настоящата уредба и може да се предположи, че я спазват.[18] Все пак, следва да се отбележи, че нуждата от промени в законодателството по ЗБУТ се посочва близо два пъти по- често от **малките фирми**, в сравнение с големите и средните /Виж по-долу Таблица № 7/.

Буди недоумение фактът, че една немалка част от анкетираните **не могат да преценят** необходими ли са промени в отделните компоненти на нормативната база.

Анкетираните лица, които са на мнение, че трябва да бъдат извършени промени в нормативната база, най-често са посочвали че това трябва да стане при **Закона за обществените поръчки, Закона за устроството на територията и Кадастъра** като най-голям – **63,3%**, е процентът на тези, според които са необходими промени в **Закона за обществените поръчки.**

Необходимост от промени най-вече в тези компоненти на нормативнта база посочват и експертите. Едни от тях смятат, че са необходими гаранции за прозрачно провеждане на обществените поръчки. Други очакват разделяне на ЗУТ и създаване на Закон за строитлството с изясняване на ролите на участниците в процеса и с по-плътно доближаване до принципите във ФИДИК.

В този контекст интерес предствляват и мненията на участвалите в изследването представители на различните категории фирми. Получените данни за необходимостта от промени в зависимост от големината на фирмата са представени на таблица № 7.

[18] Или поне са намерили начини да я заобикалят?

Таблица 7

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА АНКЕТИРАНИТЕ ЛИЦА СПОРЕД ОТГОВОРИТЕ ИМ НА ВЪПРОСА НЕОБХОДИМИ ЛЕ СА ПРОМЕНИ В НОРМАТИВНАТА БАЗА ПО КАТЕГОРИЯ НА ФИРМАТА (В %)

Фирмата е Компоненти на нормативната база	Голяма			Средна			Малка			Хи-квадрат
	Да	Не	Не мога да преценя	Да	Не	Не мога да преценя	Да	Не	Не мога да преценя	
Енергетика	22,6	24,5	50,9	25,2	8,1	58,6	39,1	8,7	56,0	15,70**
Закони за собствеността	24,5	18,9	54,7	29,7	4,5	56,8	41,3	13,0	43,5	15,87**
Здравословни и безопасни условия на труд	26,4	32,1	39,6	28,8	18,0	44,1	43,5	17,4	37,0	11,48
Закон за обществените поръчки	66,0	11,3	22,6	64,9	4,5	28,8	56,5	10,9	32,6	6,14
ЗУТ	56,6	13,2	28,3	52,3	9,0	33,3	50,0	10,9	37,0	2,98
Кадастър	47,2	13,2	37,7	38,7	7,2	46,8	45,7	15,2	37,0	7,32
КТ и КСО	35,8	17,0	43,4	39,6	10,8	40,5	41,3	17,4	39,1	4,98
Околна среда и води	30,2	11,3	54,7	27,9	9,0	54,1	50,0	4,3	43,5	10,34
Професионална квалишфикация	20,8	35,8	39,6	28,8	14,4	50,5	43,5	13,0	41,3	16,53**
Публично частно партньорство	18,9	20,8	56,6	29,7	9,9	53,2	37,0	15,2	45,7	8,52
Търговци, договори	35,8	18,9	41,5	37,3	8,2	49,1	39,1	17,4	41,3	5,67

Респондентите са дали различни по значимост отговори за необходимостта от промени в три от компонентите на нормативната база – Енергетика, Закон за собствеността и Професионалната квалификация. Представителите на малките фирми много по-често са изразявали мнение, че са необходими промени в тези три компонента на нормативната база.

2.6.2. Мнения за посоката на промени в нормативната база.

Поради особената важност на проблемите, свързани с нормативната база анкетираните лица имаха възможност чрез открит въпрос да изразят мненията си за посоката на необходимите промени. Следва да се подчертае, че голяма част от получените отговори не се отнасят пряко към този въпрос. **Типологизирането на получените отговори показа, че според анкетираните е необходима промяна основно в два компонента на нормативната база, а именно в Закона за обществените поръчки по посока осугуряване на честност и прозрачност при тяхното провеждане – 35,8% от отговорите, и намаляване на бюрокрацията – 34,0% от отоворите.** Промени в тази посока предлагат представителите на **всички** категории фирми.

Отделни отговори на този въпрос се отнасят до законови промени, които да облекчат условията за малките фирми, за защитата на средния бизнес, слагане на ред във взаимоотношенията между ЕРП и строителните фирми, изработване на нова нормативна уредба за професионалната квалификация. Отделни представители на големите и средни фирми предлагат промени както в посока намаляване на изискванията, свързани със ЗОП, така и в посока на недвусмисленост и яснота на нормативните актове. Отделни представители само на големите фирми предлагат отпадане на минималните осигурителни прагове и осигуряване само върху реалните доходи.

Същевременно представители на малки и средни фирми са за облекчаване на условията за малките фирми.

Има и единични предложения от респонденти от малки и средни фирми да се обърне внимание в нормативните актове на опазването на околната среда и зелените площи.

3. КАМАРАТА НА СТРОИТЕЛИТЕ В БЪЛГАРИЯ И РОЛЯТА И ЗА РЕШАВАНЕ НА ПРОБЛЕМИТЕ НА СТРОИТЕЛНИЯ БРАНШ

3.1. Степен на удовлетвореност от дейността на КСБ

Проблемаата ситуация в строителния бранш, така както е очертана от отговорите на участвалите в изследването поставя въпроса за ролята и значението на КСБ в цялостния процес на организиране, администриране и изпълнение на строителната дейност.

До каква степен анкетираните са удовлетворени от дейността на КСБ в различните направления? Получените данни са представени на таблица № 8.

Таблица № 8

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА АНКЕТИРАНИТЕ ЛИЦА СПОРЕД СТЕПЕНТА ИМ НА УДОВЛЕТВОРЕНОСТ ОТ ДЕЙНОСТТА НА КСБ (СРЕДНИ ОЦЕНКИ)

Дейности на КСБ	Средни оценки[19]	Стандартно отклонение[20]
Осигуряване на прозрачност на фирмите, извършващи строителна дейност	3,60	1,20
Контрол на качеството на извършваната строителна дейност	3,33	1,18
Защита на интересите на потребителите на строителни услуги	3,44	1,18
Подпомагане повишаването на квалификацията на кадрите в строителството	3,39	1,24
Поддържане и обновяване на професионалния регистър на строителя	4,07	1,10
Участие в изготвянето на нормативни актове в строителството	3,66	1,13
Спазването на здравословни и безопасни условия на труд	3,71	1,17
Изпълнението на Кодекса за професионалната етика	3,59	1,19
Участие в изработването на колективния трудов договор и защита на интересите на строителните фирми	3,40	1,23

Получените данни ни дават основание да твърдим, че строителеия бранш е **удовлетворен от дейността на Камарата като цяло.**

[19] Средните оценки са получени по скала от едно до пет, като най-високата оценка е пет, а най-ниската - едно

[20] Стандартното отклонение показва степента на единомислие (респ. разногласие) в оценките на анкетираните. Колкото повече стандартното отклонение клони към нула, толкова по-голямо е единомислието. Стандартните отклонение близки или по-високи от единица показват наличие на разногласие в оценките.

Респондентите дават добри оценки на дейността на КСБ по отношение на поддържането и обновяването на професионалния регистър на строителя, спазването на здравословни и безопасни условия на труд, участието в изготвянето на нормативни актове, осигуряването на прозрачност на фирмите, извършващи строителна дейност и изпълнението на кодекса на професионалната етика. От друга страна високите стойности на стандартните отклонения говорят за липса на консистентност на оценките за степента, в която представителите на бранша са удовлетворени от дейностите, извършвани от Камарата.

Експертите също са удовлетворени от дейността на Камарата на строителите. Според тях тя защитава интересите на строителните фирми на национално ниво, постоянно организира курсове и семинари за повишаване на информираността и компетентността на нейните членове, прави предложения за промени в законодателстввото. Отделни експерти са на мнение също така, че КСБ подпомага борбата със сивата икономика. Експерт от Стара Загора е на мнение, че КСБ е внесло ред сред строителните фирми, съдействало е за по-добро взаимодействие между правигелството и строителния бранш, а също така е подобрило взаимодействието на ОП с местните власти чрез ясни критерии в ЦПРС при определяне на малки, средни и големи фирми.

Повлиян ли е този факт от категорията на строителната фирма? Получените данни от отговорите на този въпрос могат да бъдат проследени на таблица № 9.

Таблица № 9

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА АНКЕТИРАНИТЕ ЛИЦА СПОРЕД СТЕПЕНТА ИМ НА УДОВЛЕТВОРЕНОСТ ОТ ДЕЙНОСТТА НА КАМАРАТА НА СТРОИТЕЛИТЕ В БЪЛГРИ (СРЕДНИ ОЦЕНКИ)

Фирмата е Дейности на КСБ	Голяма		Средна		Малка		F
	Средна оценка	Стандартно отклонение	Средна оценка	Стандартно отклонение	Средна оценка	Стандартно отклонение	
Осигуряване на прозрачност на фирмите, извършващи строителна дейност	4,01	0,93	3,50	1,26	3,37	1,22	4,87**
Контрол на качеството на извършваната строителна дейност	3,58	0,99	3,23	1,25	3,30	1,18	1,60
Защита на интересите на потребителите на строителни услуги	3,62	1,03	3,38	1,26	3,37	1,18	0,89
Подпомагане повишаването на квалификацията на кадрите в строителството	3,54	1,10	3,28	1,30	3,50	1,24	1,08
Поддържане и обновяване на професионалния регистър на строителя	4,38	0,88	3,92	1,19	4,07	1,06	3,42*
Участие в изготвянето на нормативни актове в строителството	3,91	1,12	3,51	1,15	3,75	1,04	2,56
Спазването на здравословни и безопасни условия на труд	3,96	1,00	3,53	1,26	3,83	1,06	2,93*
Изпълнението на Кодекса за професионалната етика	3,87	1,01	3,47	1,26	3,56	1,16	2,19
Участие в изработването на колективния трудов договор и защита на интересите на строителните фирми	3,64	1,14	3,23	1,28	3,53	1,16	2,66

Респондентите дават различни по значимост оценки за степента на удовлетвореност по отношение на **три от дейностите**, извършвани от Камарата – **осигуряване прозрачност на фирмите извършващи строителна дейност, поддържане и обновяване на професионалния регистър на строителя и спазването на здравословни и безопасни условия на труд**. Представителите на големите фирми са относително по-удовлетворени от дейността на Камарата, свързана с осигуряне на прозрачността на строителните фирми и от поддържането и обнояването на професионалния регистър. От друга страна представителите на големите и малките фирми са давали относително по-високи оценки на дейността на КСБ, свързана със спазването на здравословните и безопасни условия на труд.

3.2. Ролята на КСБ за решаване на проблемите на строителния бранш

В открит въпрос анкетираните имаха възможност да изразят своите мнения и предложения за това какво би могла да направи Камарата на строителите на национално и областно ниво за решаването на така очертаните от тях проблеми. Типологизирането на получените отговори показва, че представителите на бранша вижадат ролята на КСБ в **четири основни направления.**

На първо място приблизително една четвърт от отговорилите предлагат Камарата да изисква информация в ЗОП относно техническите възможности на компаниите.

На второ място 15,4% от анкетираните смятат, че КСБ трябва да защитава интересите на строителите пред инвеститорите.

Трето, почти еднакъв - съответно 14,7% и 14,0%, е делът на тези, които виждат ролята на КСБ като защитаващ интересите на бранша при разработването на нормативните актове и осигуряващ еднакви условие за участие на фирмите в конкурсите за обществени поръчки.

Четвърто, еднакъв е процентът – 11,2%, на посочилите, че дейността на КСБ трябва да се насочи към подобряване на взаимоотношенията на малките и големи фирми и съответно да работи за намаляване на изискванията за

регистрация в Камарата и за недопускане на нерегистрираи фирми на пазара на строителни дейности.

Анкетираните, работещи в малки фирми по-често са предлагали КСБ да съдейства за осигуряване на еднакви условия за участие на различните по големина фирми до обществени поръчки.

Представителите на големите фирми предлагат КСБ да намали изискванията за регистрация в Камарата и да не допуска нерегистрирани фирми в строителния бранш.От друга страна респонденти от малки и средни фирми по-често са предлагали КСБ да осигури промени в ЗОП относно техническите възможности на компаниите.

Съществен брой от анкетираните представители на големите фирми предлагат Камарата да защити интересите на строителите пред инвеститорите.

Експертите също виждат ролята на КСБ на национално и регионално ниво в тази посока.

Един от тях смята, че приоритет на КСБ трябва да бъде осъществяването на реална конкурентна среда съвместно с държавата и общините.

Друг негов колега предлага работата на КСБ да се съсредоточи в няколко направления, а именно:

- Нормативно разграничаване и детайлизиране на правата и задълженията на проектант, надзорник и строител, а не те да се оставят на свободно договаряне;
- Осигуряване на възможност за преминаване на ниските категории строежи на уведомителен, а не на разрешителен режим;
- Съдействие да бъде намален висококвалифицирания инженерен труд при изготвяне на офертите;
- Коригиране структурата на КСБ, така че тези, които извършват обслужващите дейности да бъдат подчинени на областните представиели на Камарата.

Има и становище на експерт, което директно обвинява ръководството на КСБ и го призовава да престане да бъде „слугинаж на големите фирми”.

Още пет от експертите, вземайки отношение по темата „Приоритетни задачи на КСБ” считат, че те би следвало да бъдат:

- Работа за разработка и приемане на ясно и точно законодателство;
- Осигуряване на безпроблемно взаимодействие между закони и подзаконови нормативни актове;
- Реален контрол върху нелоялни фирми;
- Да се осигури съизмеримост между обществената поръчка и размера на фирмата;
- Ускоряване на разплащанията към строителните фирми от страна на държавата;
- Изготвяне на пакет от мерки заедно с други браншови организации за стимулиране на икономиката;
- Приемане на мерки за стопиране на дъмпинговата политика и активния политически протекционизъм;
- Предприемане на антидъмпингови мерки, мерки за гарантиране на прозрачност в обществените поръчки и въвеждане на рейтингова система.

Още двама експерти смятат, че КСБ следва да премине от формална дейност към формиране на политики. Според тях КСБ се занимава с настоящите проблеми, а няма визия за развитието на бранша, на неговите членове и няма превенция за възможни бъдещи големи трусове.

Единият от тези експерти счита, че по този начин ще се предотврати /и прекрати процеса на поява на неконкурентноспособни фирми с ниска ефективност, а колегата му предлага КСБ да създаде свой собствен институт за квалификация и преквалификация на неговите кадри. Последното предложение се срещаше и в отговорите на около 10 % от анкетираните, предимно от средните по големина фирми.

4 ГОЛЕМИТЕ И МАЛКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СТРОИТЕЛСТВОТО: СЪТРУДНИЧЕСТВО, ПРОТИВОРЕЧИЯ, КОНФЛИКТИ.

И от мненията на анкетираните, и от становищата на експертите може да се съди, че взаимоотношенията между малките, средните и големите фирми в строителния бранш в някаква степен са противоречиви. Доколкото става въпрос за бизнес-отношения и конкуренция, още повече в условията на тежка криза, която всепризнато най-силно е „ ударила ” строителството като отрасъл, тази ситуация би следвало да се приеме за нормална.[21]

Въпросът, който повече ни занимаваше в случая бе, доколко тези противоречия **ограничават взаимоизгодното междуфирмено сътрудничество и формирането на консорциуми,** и доколко **пораждат тежки конфликти и създават условия за ограничаване на колегиалното сътрудничество** и взаимодействие.

4.1. Конкуренцията между фирмите в строителството

Анализът на състоянието на конкурентната среда в случая се опира преди всичко върху мненията и становищата на експертите, доколкото става дума за оценка на цялостната бизнес среда в бранша. Експертите почти единодушно отбелязват два факта:

Първо, налице е **силна конкуренция**, при това на всички равнища – между големите, но и между големите и средните и по-малките фирми. Липсата на по-големи обекти стимулират големите фирми да „ кандидатстват и за по-малки обеми ”, да „ стават всеядни ” Това реално изостря противоречията в бранша.;

Второ, реалната пазарна конкуренция действа **силно при някои сегменти** /в жилищното строителство и ремонти, както и при наличие на обекти с частни

[21] Дори в отрасли като търговията с хранителни стоки, които се ползват ежедневно и при които не може сериозно да се съкрати потреблението, такива противоречия съществуват. Емблематични станаха „войните” между големите търговски вериги и по-малките производители и търговци, даже имаше опити за законодателно регулиране на конкурентните отношения.

инвеститори/. Намаляването на броя и обема на строителните обекти - частна инвестиция обаче пренася конкуренцията реално в борбата за обществените поръчки, особено на тези, финансирани със средства от европейските фондове. В тези случаи обаче конкуренцията нерядко се **елиминира** и става **нелоялна** благодарение на четири основни механизма:

- Стремеж към спечелване на обект на всяка цена: налагане на **занижени**, /подбити/ или направо **дъмпингови цени**[22], посочване на нереални срокове за изпълнение и пр. като всичко това става преди всичко за сметка на качеството;
- Строителната дейност, тъкмо поради стеснения пазар, в масовия случай вече не е достатъчно печеливша дейност. Изискванията за **финансови гаранции**, трудните и с относително висока лихва /заради по-високия риск/ кредити и т.н. унищожават стимулите за развитие и постигане на по-висока конкурентноспособност на предприятията. Образно казано, изглежда, че най-мощните и конкурентноспособни фирми са „ изкачили върха и са ритнали стълбата". „ Ако някой има 5 млн. лв., вместо да ги дава за гаранции, за техника и пр., по добре да си направи депозит. Всякак ще спечели повече." /мнения на експерт, но подобни изказвания има и сред анкетираните/.
- **„Посивяване" на отделни аспекти** от дейността на фирмите или преминаването им изцяло в „ сивия сектор "[23], което позволява на фирми, които „ спестяват " разходи от данъци и осигуровки, да получават незаслужени конкурентни предимства.;
- Наличието на необосновано високи или ненужно специализирани, по същество **дискриминационни, изисквания** в обществените поръчки /притежаване на определени сертификати и/или видове машини, брой работници и специалисти, обеми на СМР за последната или последните

[22] В разговори с анкетираните /но само неофициално/ се посочват силно смущаващи „факти": „фирмата, реконструирала ж.п участъка край Калояновец, Старозагорско е била с 10 милиона лева на дъмпинг"; „беше подменен участък от водопровод за сума, която стига най-много за половината, значи – или не е имало нужда да ги подменят тръбите, или не са ги подменили, или са го направили през пръсти.

[23] Строителните фирми- членове на КСБ са около 4000, а по търговския регистър има над 20 000 фирми с предмет на дейност „строителство". Трудно е да се каже колко точно е реалният обем на сивия сектор, но по преценка на експерти /изявления на Св. Глосов, И. Бойков, В. Терзиев/, обхваща около 20-25 %.

3 г., банкови гаранции и пр./[24] По въпроса през годините е създадено сериозно „народно творчество”, по израза на И. Бойков.

По наше мнение, изглежда тревожно доста масовото твърдение и на експертите, и на анкетираните, че **спечелването на обществени поръчки** зависи главно от това „ кой как ще **мотивира** възложителите ”. Наред с това често се подчертава /според нас, абсолютно недопустимото от гледна точка на обществените интереси/ **наличието на политическо влияние** върху решенията за изхода както на държавните, така и на общинските обществени поръчки.[25]

Някои отбелязват и обстоятелството, че част от условията /иначе дори да са резонни/ са така формулирани, че представляват „забранителни изисквания” по-малка фирма да се добере до по-голям строителен обект /”възможно е само в приказките”/, докато за обратното няма никакви ограничения. Твърди се, че това се прави и нарочно от чиновниците, „защото комисионните от големите фирми са по-големи и по-малко рискови”.

Ако обобщим казаното, може да формулираме **два основни извода**:

Първо, конкурентната среда в строителния бранш в една или друга степен е **деформирана**. Реалните **конкурентни предимства** /по-добра фондовъоръженост, ползване на нови, по-ефективни технологии, наличие на добре обучени кадри, добра организация на труда, качествен мениджмънт и пр./, донякъде **се обезценяват**, за сметка на други, по същество нелегитимни механизми - / „ конкуренцията е изместена до размера на комисионната ”/.

Второ, в бранша в условията на кризата все повече придобиват значение институционалната, вкл и партийната „подкрепа”, както и други, чисто корупционни практики. Тези явления се стимулират /улеснява се тяхното мултиплициране/ вследствие на недостатъци в нормативната база и липсата на ясни и точно измерими критерии при обществените поръчки.

---

[24] Както отбелязва един от експертите, „понякога условията са толкова конкретни, че се получава така че само не е написано името на съответната фирма, която единствено може да спечели поръчката”

[25] „Естествено е по-голямата рибка да изяде по-малката, въпреки че обикновено по-пъргавата изяжда по-бавната. При нас обаче партийната риба, независимо от големината, изяжда неправилно ориентираната в партийните води рибка” /мнение на експерт/.

4.2. Големите и малките фирми – взаимодействие и противоречия.

Немалко експерти и анкетирани ръководители на фирми изразяват становището, че противоречията и конфликтите не са полезни за бранша, вредят на социално-психическия климат и рушат колегиалните връзки.

Би следвало да се приеме, че дори при създалите се условия на бизнес-средата, има широки възможности за сътрудничество между по-големите и по-малките фирми. Доколкото възложителите имат резонни изисквания, които следва да защитят техните интереси и които не могат да се покрият от по-малките фирми /материална база, специалисти, финансов ресурс и пр./, това би трябвало не да пречи, а напротив, **да стимулира** сътрудничеството.

Фирмите – главни изпълнители нерядко се нуждаят и ползват като подизпълнители други /особено ако са тясно специализирани/предприятия от бранша. В създалата се пазарна ситуация, това е може би единственият начин европейски средства /средства от европейски проекти/ да стигнат и до по-малките фирми.

Преобладаващата част /около 2/3/ от фирмите са посочили, че въпреки наличието на известни противоречия, **редовно или понякога** ползват подизпълнители или самите те са в тази позиция, което е видно от таблица № 10:

Таблица № 10

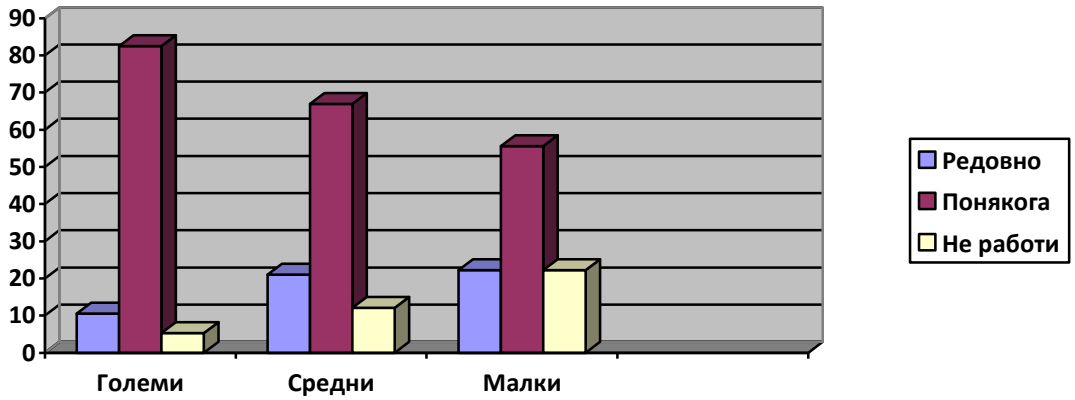
ФИРМИ, КОИТО НАЕМАТ ПОДИЗПЪЛНИТЕЛИ И/ИЛИ СЪЩЕВРЕМЕННО РАБОТЯТ КАТО ПОДИЗПЪЛНИТЕЛИ /в %/

	Фирмата наема подизпълнители		
Фирмата работи като подизпълнител	Редовно	Понякога	Не наема подизпълнители
Редовно	30,6	15,4	25,5
Понякога	47,2	77,9	54,5
Не работи като подизпълнител	22,2	6,0	25,0

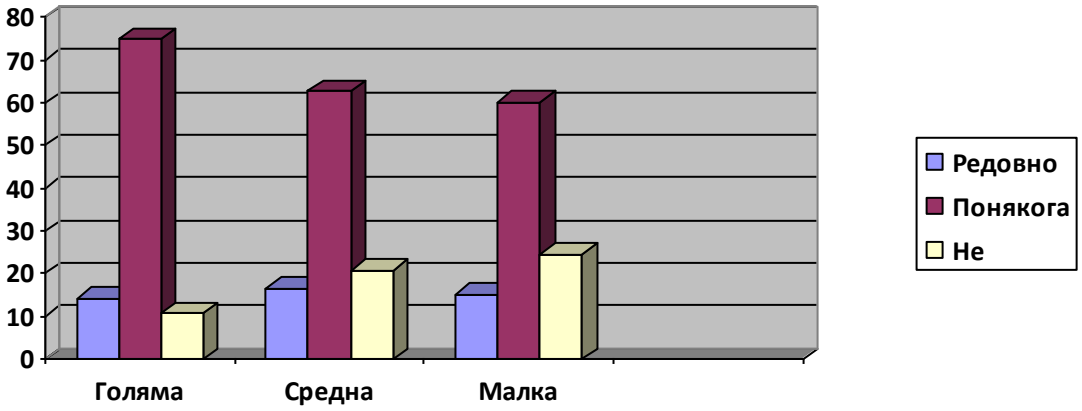
Ако погледнем данните от анкетата става ясно, че само една четвърт от фирмите **не са наемали подизпълнители и същевременно не са работили** като подизпълнители. Всички други в една или друга степен са предлагали своите възможности и/или са ползвали възможностите на свои колеги. Ако се опитаме

да анализираме този тип сътрудничество /взаимодействия/ се очертава показателна картина /Вж. диаграми № 5 и № 6/:

Диаграма №5 Фирма, работеща подизпълнител /в зависимост от размера на фирмата/:



Диаграма № 6 Фирма, наемаща подизпълнители /в зависимост от размера на фирмата/:



Първо, големите и средните фирми са най-кооперативни. Само 5% от големите фирми не са работили като подизпълнители и само 10 % от тях не са наемали подизпълнители. За средните /от 3 кат./ цифрите са съответно 12,1% и 20,7%. Проблемни в случая се оказват по-малките фирми. От една страна, изглежда далеч не всички от тях имат достатъчен потенциал, за да бъдат предпочитани и по-пълноценно използвани от главните изпълнители. От друга

страна, достъпът им до обекти, които да налагат ползване на услугите на други фирми е също ограничен – немалка част от тях са регистрирани за извършване на отделни видове строителни дейности или се състоят от няколко души персонал.[26]

От диаграмите проличава също, че и малките фирми успяват да намерят своето „място под слънцето", макар и по-рядко и за по-малки обеми СМР. Близо 3/4 от тях съумяват редовно /22%/ или понякога /55 %/ да работят като подизпълнители, а в още толкова случаи /15 % редовно, 60 % понякога/ те самите наемат подизпълнители.

Все пак, става ясно, че макар и неголяма част от малките фирми, успяват да си сътрудничат с големите главно по модела на „производителя на златното пиронче"[27]. Тоест те имат относително устойчиви връзки и се развиват добре в съответствие с развитието на голямата фирма. Това като правило обаче са малки и средни предприятия с тясна и специфична специализация /напр., строят телекомуникационни инсталации/, техника, инструменти и пр.. Може да се предположи, че в тази група са и доста от по-малките фирми, оценили като „много добро" и „добро" моментното си състояние,

Второ, и от позициите на експертите, и от отговорите на свободните въпроси на анкетираните проличава, особено сред **средните и по-малките** фирми, известно нежелание да се изграждат консорциуми. Това се обосновава главно с липса на подходящи условия и/или предходен лош опит, както и с традиционни за българските традиции и възгледи от типа на"орташкото и вълка не го яде". А това е може би единствената алтернатива за средните и малките фирми да могат да отговорят на условията и изискванията на обществените поръчки. Може би това ще се окаже и един от възможните пътища да се ограничи едно доста неприятно и вредно за строителния бранш, за интересите на възложителите, а и за обществените интереси, явление - почти всяка процедура

[26] В неформални разговори представители на по-малки фирми споделиха, че в зависимост от ситуацията и от желанията на партньора, „подизпълнителят" може да бъде нает като фирма /ако иска да има извършени обеми СМР/, като физическо лице /лица/, „а може и да се разберем устно: свърши тази работа за 500 лв".

[27] Изразът е от теориите за развитието на малкия и среден бизнес и обозначава ситуация, в която малък производител работи трайно с по-голям и съответно просперира заедно с него /производител на детайли, специфични части и т.н. и съответно си гарантира постоянен и траен пазар, приходи и просперитет.

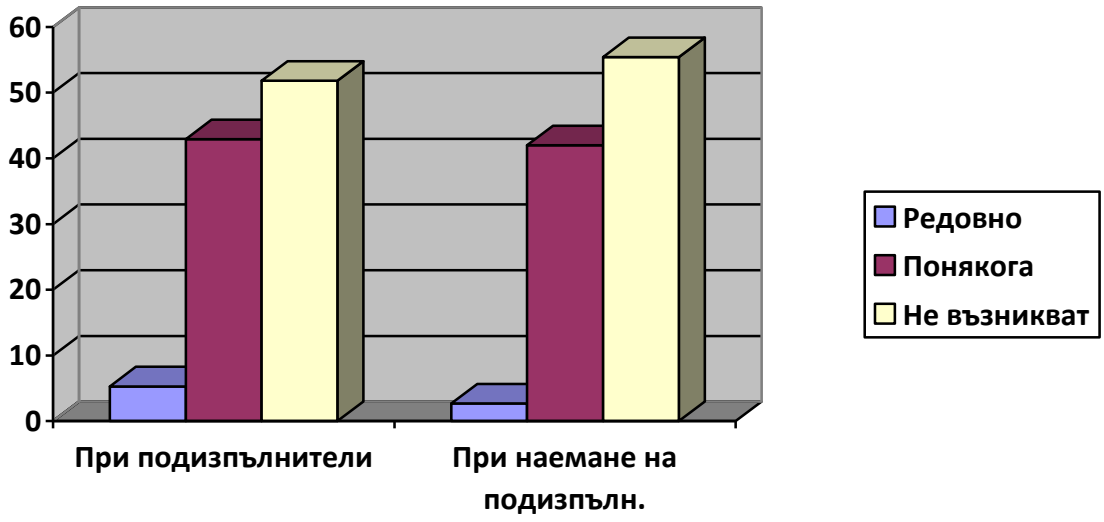
да се обжалва, което отлага старта на строителство на обектите /с година, година и половина/ и на практика пречи за усвояването и на еврофондовете.

4.3. Конфликтите между големите и малките фирми

4.3.1 Честота на възникването на конфликти при взаимоотношенията „главен изпълнител – подизпълнител”

Както можеше да се очаква, при тези тежки условия на пазарната среда и сравнително развитата мрежа за сътрудничество между фирмите, конфликтите не може да са рядкост. Но още тук ни се иска да отбележим, че съвсем не са и в тези мащаби, които очаквахме въз основа на предварителните разговори и пилотните анкети. Състоянието на проблема се вижда на диаграма № 7:

Диаграма № 7: ВЪЗНИКВАНЕ НА КОНФЛИКТИ, КОГАТО ФИРМАТА РАБОТИ КАТО ПОДИЗПЪЛНИТЕЛ ИЛИ КОГАТО НАЕМА ПОДИЗПЪЛНИТЕЛИ /В %/



Един от първите изводи, следващ от диаграмата, е че респондентите ни не са се опитали да"скрият" реалното състояние на нещата, доколкото всеки работил като подизпълнител **е бил нает** от свой колега и обратното – наемащият създава подизпълнител. Затова и има съвпадение в данните, разликите са в рамките на стохастичната грешка. Налагат се следните становища:

Първо, в повече от половината от случаите на взаимодействие от типа „главен изпълнител – подизпълнител", фирмите са работили добре и колегиално и конфликти **не са възниквали.**

Второ, на почти още толкова подизпълнители /42,9%/ и главни изпълнители /42,0%/ **понякога** се случва да изпаднат в конфликтна ситуация и **едва** 2,7 % от наелите подизпълнители и 5,3 % от подизпълнителите **редовно** конфликтуват със своите колеги.

В случая е възможна хипотезата, че част от тези конфликтни ситуации се дължат не толкова на **реални сблъсъци** на интереси, колкото на **фирменни ценности, както и на стил на работа и на характерологични особености**. Затова бе интересно да се проследи дали няма повторяемост на конфликтите в различните позиции / „нает" или „наел" подизпълнители/. Резултатът е посочен в Таблица № 11.

Таблица № 11

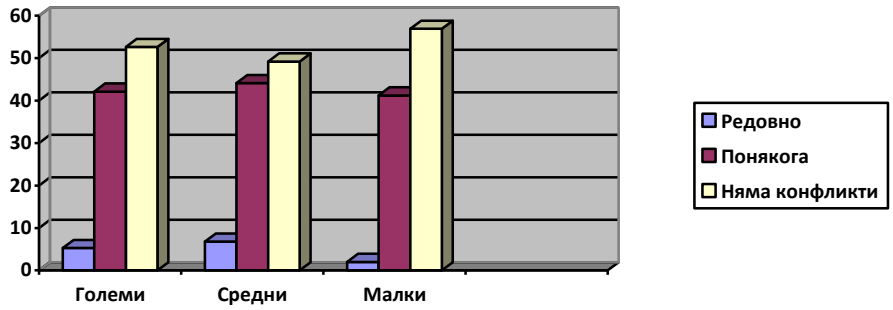
КОНФЛИКТИ ПРИ ФИРМИ, КОИТО НАЕМАТ ПОДИЗПЪЛНИТЕЛИ И/ИЛИ СЪЩЕВРЕМЕННО РАБОТЯТ КАТО ПОДИЗПЪЛНИТЕЛИ /в %/

	Конфликти, когато фирмата наема подизпълнители		
Конфликти, когато фирмата работи като подизпълнител	Редовно има конфликт	Понякога има конфликт	Не възникват конфликти
Редовно има конфликт	66,7	3,3	3,3
Понякога има конфликт	16,7	63,3	29,3
Не възникват конфликти	16,7	33,3	67,5

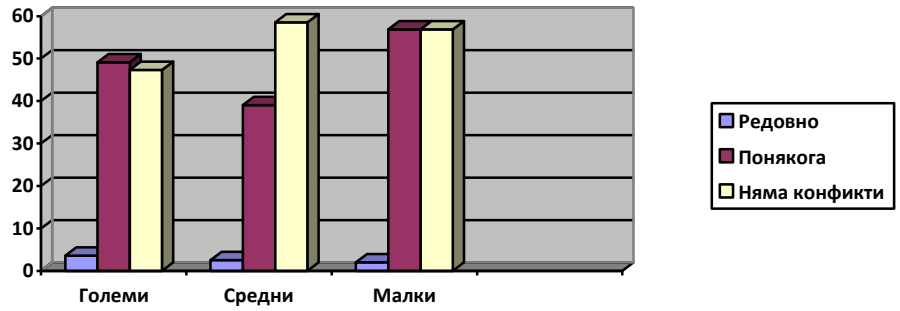
От данните е ясно, че фирмите, които не конфликтуват, когато са наели подизпълнители, като правило и когато работят като подизпълнители не изпадат в конфликтна ситуация.[28] По същият начин почти толкова /63,3%/ от тези, които **понякога** са в конфликт в ролята си на главни изпълнители, изпадат в същата ситуация и като подизпълнители.[29]

Анализът на конфликтите при взаимоотношенията „главен изпълнител – подизпълнител" в зависимост от големината на фирмите практически не показва статистически значими различия и при двете позиции /и нает, и наел/. Илюстрация на казаното са диаграми № 8 и № 9:

Диаграма № 8: Конфликти при работа като подизпълнител в замисимост от големината на фирмата.



Диаграма № 9: Конфликти при наемане на подизпълнител в замисимост от големината на фирмата.



[28] Ако екстраполираме, това означава, че над 1/3 от всички фирми, независимо от заеманата от тях позиция, не са се сблъсквали с конфликтна ситуация.

[29] Подобна е ситуацията и при фирмите които редовно конфликтуват, независимо от позицията си, но се въздържаме да ги коментираме поради малкия брой /общо 12/ на случаите, т.е. рискът от случайна грешка е много висок.

4.3.2 Причини и характер на конфликтите между строителните фирми.

Противно на нашите очаквания, че ще се констатират множество най-различни по своя характер причини, обуславящи конфликтите в бранша, реално се оказа, че наличието на 3 водещи, най-тежки проблема, концентрират вниманието на всички анкетирани. Всички други възможни противоречия в сложната строителна дейност са се вместили в рамките на около 10% от получените отговори. На анкетираните лица /фирми/ бе предложено в свободна форма да посочат какви са били конфликтите им при взаимоотношения с други фирми. Получените резултати са изложени в таблица № 12:

Таблица № 12

ПРИЧИНИ ЗА ВЪЗНИКВАНЕ НА КОНФЛИКТИ ПРИ РАБОТА КАТО ПОДИЗПЪЛНИТЕЛ ИЛИ ПРИ НАЕМАНЕ НА ПОДИЗПЪЛНИТЕЛ/И/

Характер на възникналите конфликти при работа като подизпълнител/наемане на подизпълнители	**Резултат в %**
Финансови конфликти: забавяне на плащанията, неразплащане за извършени СМР, за материали и пр.	61,1
Лошо качество на СМР, некомпетентност, некачествени материали	40,5
Неспазване на срокове, лоша трудова дисциплина	35,9
Неуредици с актуванията	5,3
Лоша организация на работата	0,8
Липса на координация на мерките по безопасност на труда	0,8
Проблем с почистване на строителни отпадъци	0,8
Друго	5,3
Общо:	150,4

Забележки: 1. Сборът на процентите надхвърля 100,0% тъй като анкетираните лица са посочвали повече от един проблем.

2. Анкетираните лица са давали средно по 1,5 отговора.

Както и в други отрасли на икономиката, при наличие на тежка криза и усложнената бизнес-среда, преобладаващата част от конфликтите се генерират главно на финансова основа. В основата на този феномен лежи **забавеното плащане на извършените строително-монтажни работи от инвеститорите.**

Оттук проблемът се пренася върху цялата верига от подизпълнители, доставчици, работници и служители.[30] Когато държавният или общински инвеститор, по каквито и да е причини, забави плащането на СМР, проблемът рефлектира върху главния изпълнител, оттам – върху подизпълнителите, а нерядко и върху фирмите-доставчици. Така се достига до много високата **междуфирмена задлъжнялост**, характерна за строителния бранш.

Ако забавянето на плащанията все пак някак се преживява от по-големите фирми, за средните и още повече за малките последиците стават все по-тежки. По мнение на анкетиран, „...голямата фирма, като закъса, ще стане най-много средна, средната – малка. А ние просто си фалираме." Може би затова конфликтите на финансова основа са посочени от 32,8 % от големите фирми, но от 40,8 % от средните и 52,8 % от малките.

В по- добри времена, както споделиха някои от анкетираните, големите фирми-главни изпълнители са плащали за по-малки обеми СМР общо-взето независимо от това дали са си получили парите от инвеститора. Сега изглежда част от тях също имат ликвидни проблеми и нерядко забавят плащания, дори когато са си получили средствата.[31]

Може да се предположи, че в някаква част от фирмите – главни изпълнители понякога се реализират „лоши търговски практики". Според около 1/5 от експертите, големите фирми, които имат и по-голям капацитет, и/или достатъчно връзки и контакти, „злоупотребяват с права". „Големите печелят поръчките, после идват и ни извиват ръцете да работим по техните цени, с тяхните материали, а гаранциите да ги носим ние. Най-накрая и не плащат и ни фалират."/друг експерт/. Част от анкетираните, както и експерти, макар и с други думи, също потвърждават тази констатация.

Частен случай на проблемите на финансирането по същество представляват и неуредиците с актуванията. Погледнати под друг ъгъл, те също

[30] Прави впечатление и обстоятелството, че по данни от НСИ строителният бранш, който преди 4-5 години бе от водещите по възнаграждения отрасли в икономиката, сега се характеризира със заплащане на труда около и под средното.

[31] На мое изказване, че държавата и общините са закъсали, затова не плащат, анкетиран отговори:"Аз до държавата изобщо не мога да се доредя. На мен частниците не ми плащат. И колкото по-големи са, толкова по не плащат!"

са механизъм не само за гарантиране на качествените и количествени параметри на извършените СМР, но и за забавяне на разплащанията, ако се намерят подходящи бюрократични хватки за отлагането им.

Ако бавното разплащане е причина за конфликти, генерирани предимно по вина на инвеститора /и/или главния изпълнител/, то следващите **два проблема** се посочват като причина за конфликти по-често от по-големите, ползващите подизпълнители строителни фирми.

Първият от тях касае лошото качество на работа. Под влияние на различни фактори /недостатъчна квалификация, липса /или наличие, но на неефективни/ машини и оборудване, лошо качество на материалите и т.н., качеството на СМР далеч не винаги е на нужното равнище. Тогава изпълнителят/инвеститорът/ основателно отказва да приеме работата. От друга страна обаче, подизпълнителите, особено от по-малките фирми, твърдят, че са обект на рекет, че главният изпълнител измисля всичко това, за да не плати или да заплати по-малко.

Вторият проблем е свързан с неспазването на сроковете и лошата трудова дисциплина на подизпълнителите. Проблемът допълнително се изостря, когато на даден обект работят хора от няколко различни фирми. Тогава закъснението на един от подизпълнителите директно блокира работата на други, а като се има предвид, че някои фирми работят и на други обекти – провалят графика на СМР и при тях.[32] Тук може да се постави и въпроса за лошата организация на труда, която лежи също в основата на неспазването на сроковете.

Анализът на конфликтните фактори показва, че конфликти между фирмите има /макар и не в мащабите, в които се експлицират/ и ще има и в бъдеще. Основните причини за тях следва да се търсят не само в некоректни действия, но и в неизясненост на статута, правата и задълженията на „изпълнители-подизпълнители". Не се използват достатъчно възможностите на бранша за регулиране на тези отношения.

---

[32] Този проблем кореспондира и с проблема за качеството. Една от анкетираните фирми сподели: „Докарали сме кранове, за да си свършим нашата работа, но площадката е заета и с дни, заради закъснението на други, закъсняваме и ние. А единия от крановете сме го взели под наем и за определен срок. Другият трябва да работи след 3 дни на втори обект. В резултат – работим и по нощите, допускаме грешки и т.н.

5. КВАЛИФИКАЦИЯ НА СТРОИТЕЛИТЕ – ПРОБЛЕМИ И ПРОМЕНИ В КРИЗИСНИТЕ УСЛОВИЯ.

5.1. Квалификация на строителите – проблеми и промени в кризисните условия.

Проблемите на квалификацията в строителството не са от вчера. Строителният бранш традиционно се дефинира преимуществено като мъжки отрасъл. Според различни оценки над ¾ от заетите в строителството са мъже, което не е неочаквано, като се има предвид специфичния /и нелек/ характер на трудовата дейност.

Жените в строителството са главно в администрацията, счетоводството и други функционални звена, въпреки че заемат и позиции в управление на компютърни системи, технически ръководители, оператори на машини, кулокранистки и др.

Статистиката през последните години показва тенденции на застаряване на работната сила, дължащо се преди всичко на факта, че строителството е загубило своята атрактевност за младите хора. От много време професионалните гимназии и други средни училища трудно намират ученици за прием в строителните специалности. Традиционно тежките условия на труд, както и намаляването на сградостроителството за сметка на осъществяването на инфра-структурни проекти[33] допълнително намаляват привлекателноста на професията строител.

Условията на кризата доведоха до там, че осбено в по-малките фирми прблемите на квалификацията и изобщо управленито на човешките ресурси се подценяват. Наличието на сериозна безработица в строителния бранш общо взето ограничава мотивацията в това отношение – по-лесно е да намериш подготвени, вместо да ги обучаваш.

За съжаление следва да се отбележи, че строителният бранш в условие на криза създава все повече **маргинални работни места.** Съгласно критериите на

[33] Очевидно строителството на пътища, далекопроводи, ВиК инсталации и пр., нерядко предполагат преместване на работната сила от населеното място на живеене или предполагат по-дълго време за ежедневно пътуване – от и до работното място

Международната организация на труда за маргинални се приемат работни места, които отговарят на следните критерии:

- Имат незаконно съдържание на труда, или дейността е легална, но условията, при които се изпълнява не съответства на някои законови изисквания (плащане на данъци, осигуровки, спазване на работно време и други нарушения на Кодекса на труда);
- Не осигуряват достатъчна заетост с оглед удовлетворяване на потребностите на работника (например – сезонен характер на труда,непълна заетост)
- Работните места често са нетрайни и/или се отличават с високо текучество.

5.2. Маргинализация на труда, миграция и отпадане, качество на подготовката.

В условията на криза все повече фирми, може да се каже съзнателно, разчленяват персонала на три групи:

Първо – така нареченото „ядро", което включва хората, на които се крепи цялостната производствена дейност на фирмата. Трудът на тези хора е заплатен много добре, има развита система от осигуровки, полагат се грижи за тяхното по-нататъшно образователно и квалификационно развитие.

Втората група – така наречена „близка периферия" включва специалисти и майстори по различни строителни специалности. Техният труд се заплаща в съответствие със средните стандарти на бранша и в повечето случаи се спазват изискванията на Кодекса на труда и Кодекса за социално осугуряване.

Третата група – „далечната периферия"се състои от хора с ниска квалификация, които се използват главно в качеството им на физическа сила[34]. Тези хора, когато работят на трудов договор се осигуряват на

[34] Ако майстора зидар зида с тухли и др., работниците от „далечната периферия" служат за доставяне на строителни материали, почистване на строителните отпадъци и други подобни дейности.

възможно минималните прагове, или се наемат често и без трудов договор.

Трябва да сеотбележи, че на базата на тази маргинализация на работните места в строителните фирми все по-отчетливо се забелязват **поне два основни типа** изисквания към квалификацията на строителите.

- Първият тип, който е характерен за големите фирми (първа и втора категория) имат много по-високи изисквания към качеството на подготовка на персонала си, доколкото в много по-активно използват нови технологии и механизация. По-голямата фондова въоръженост на тези фирми не само им дава конкурентни предимства (по-бърза, по-ефективна и по-ненатоварваща работника дейност), но и изисква определено по-висока квалификация от строителите. При тези фирми т. нареченатa „далечна периферия" е в много по-ограничени мащаби или изобщо липсва.
- Напротив, малките фирми тъкмо поради липса на нови технологични възможности и на механизация се нуждаят от по-неквалифицирана работна сила, тъй като поради липса на съвременни материални активи работата се върши предимно „на ръка" с използването на по-елементарни умения и главно физическа сила.

Това формулира и различен тип изисквания към подготовката и квалификацията на строителните работници, както и генерира доста високо текучество в строителството. Благодарение на достъпа до предходно социологическо изследване, посветено на проблемите на образованието и квалификацията,[35] стана възможен сравнителният анализ на данните за постъпилите и напуснали фирмите през последните три години работници от 2008 и 2014 г. В таблица № 13 се очертава следната картина:

[35] Целенасочено в изследването от 2014 г. бяха включени със същата формулировка няколко въпроса, които ни позволяват да правим сравнителен анализ.

Таблица № 13

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА АНКЕТИРАНИТЕ ЛИЦА ПРЕЗ 2008 И 2014 СПОРЕД ОТГОВОРИТЕ НА ВЪПРОСА ЗА ПОСТЪПИЛИТЕ НА РАБОТА И НАПУСНАЛИТЕ ФИРМАТА ЛИЦА.

	Постъпили на работа		***Напуснали фирмата***		
Брой постъпили	% на фирмите с такъв брой **2008**	% на фирмите с такъв брой **2014**	Брой напуснали	% на фирмите с такъв брой **2008**	% на фирмите с такъв брой **2014**
До 10 души	11,3	55,2	До 10 души	29,1	55,1
11 – 50	45,1	32,5	11 – 50	41,3	34,6
50 -100	16,3	6,7	50 -100	1,3	5,4
101 – 200	14,4	3,6	101 – 200	9,8	3,9
201 - 300	6,1	1,0	201 - 300	4,3	0,5
Над 300	6,7	1,0	Над 300	4,3	0,5

Резултатите и от 2008, и от 2014 година говорят за приблизително еднакви потоци постъпили и напуснали фирмите за последните три години. Това е валидно както за големите, така и за средните и малки фирми и показва наличието на поне **два сериозни проблема**:

- Невъзможност да се осигурява постоянна работа на персонала, вследствие на което включително и едни и същи фирми в рамките на три години могат да уволнят или назначат значителен брой работници[36]. По-често това се прави от различни фирми – едната ги уволнява, друга ги назначава.
- Вторият проблем е неефективната работа по адаптацията (и/или квалификацията) на новопостъпилите, които не са достатъчно мотивирани, за да останат във фирмата и напускат.

Сравнителният анализ на данните от 2008 и 2014 година показва съхраняване на същите тенденции и в кризисна ситуация:

[36] В разговор със собственик на фирма трета категория, понастоящем сведена до „твърдото ядро" (от 4 души) на въпроса: „Как така в рамкитена 3 години е назначил и освободил 80 души?" – той отбеляза – през 2011 година спечелих поръчка и назначих 48 души. В началото на2012 година обектът приключи – останахме без работа и ги уволних. През 2013 година отново спечелихме обект и назначих 32 души, които преди два месеца пак освободих, поради липса на работа.

- Пак най-голям процент от фирмите са уволнили (респ. назначили) от 11 до 50 души;
- Сериозен ръст има в броя на фирмите освободили (респ. назначили) до 10 души, както и намаление на броя на фирмите назначили (респ. уволнили) над 100 и повече работници за 3 годишен период.

Причините за тези тенденции от една страна могат да се търсят в общото намаление на броя на персонала във фирмите, поради ограничения брой на строителни обекти (и данните от регистъра показват намаление на броя на работещите в големите и средни фирми). От друга страна – потвърждава се непостоянният характер на заетостта в строителния бранш. Дори и големите фирми следват принципа да наемат работници за определен срок от време, през което се извършва дадена строителна дейност, след което тези работници се освобождават и търсят работа в друга фирма. Пренасочването на строителите от един към друг строителен обект на същата фирма обикновено обхваща по-високо квалифицираните кадри, които благодарение на по-добрия финансово-социален пакет са по-склонни да се преместват от един обект на друг. Това преместване понякога означава смяна и на населеното място за живеене.

5.3. Възможности за поддържане и повишаване на квалификацията.

Цялостната оценка на респондентите за професионалната квалификация на различните категории специалисти, които работят в тяхната фирма е резултат на изложените и анализирани по-горе оценки за различни аспекти от дейността на фирмите, свързани с набирането на работници и специалисти, необходимостта от периодично обучение и опреснителни курсове и възможностите за осигуряване на условия за повишаване на образованието и квалификацията и за допълнително наемане на квалифицирани кадри.

Получените оценки за професионалната квалификация по категории фирми са представени на таблица № 14

Анкетираните лица – представители на различните категории фирми са давали близки по значимост оценки на професионалната квалификация на работещите в техните фирми специалисти. Както споделя един от експертите: „Има строителни фирми с невероятно добри специалисти. Доколко ще се огради с добър и качествен инженерно-технически персонал зависи от желанието на ръководителя/собственика. Проблемът е, че квалификацията се определя с диплом , а не със стаж. Например един инженер завършил ПГС и работил 20 /двадесет/ години в пътно-сроителна фирма не може да бъде ръководител на един пътен обект да кажем от 5/пет/км. по масовите изисквания на възложителите”

Таблица № 14

СРЕДНИ ОЦЕНКИ НА АНКЕТИРАНИТЕ ЛИЦА ЗА ПРОФЕСИОНАЛНАТА КВАЛИФИКАЦИЯ НА РАЗЛИЧНИТЕ КАТЕГОРИИ СПЕЦИАЛИСТИ ПО ГОЛЕМИНА НА ФИРМИТЕ

Фирми:	Инженерно-технически персонал		Строителни работници		Администрация		F
	Средна оценка	Стандартно отклонение	Средна оценка	Стандартно отклонение	Средна оценка	Стандартно отклонение	
Големи	4,39	0,70	3,88	0,71	4,3	0,57	1,03
Средни	4,40	0,70	3,90	0,81	4,22	0,78	0,28
Малки	4,25	0,74	3,98	0,86	4,27	0,79	0,24

Като обобщен израз на получените резултати за професионалната квалификация в строителството може да се посочи мнението на един от експертите участвали в изследването: „ Висококвалифицираните кадри са проблем от години. При евентуален възход на икономиката и от там на строителния бранш, проблемът ще се почувства остро при кадрите от ниско и средно ниво. В близките 10 г. този проблем ще се почувства и при запазване на сегашното състояние на строителния бранш. Недостатъчната практическа подготовка на среднотехническите кадри и майсторите в училищата е друг сериозен проблем. Мерките които следва да се променят е връщане на техникумите и по-тясна връзка между бизнеса и училищата, повече практическа подготовка, повече знания и умения по специалностите.”

Анализът на обобщените резултатите от отговора на въпроса : „ През последните 12 месеца колко работници и технически персонал от Вашата фирма

са били включени в следните квалификационни курсове" очертава следната картина:

- 48,5% от анкетираните са посочили, че част от техническия персонал е преминал през курсовете за здравословни и безопасни условия на труд и 37,6% посочват, че този курс са преминали и някои от работниците ;
- 22,4% от анкетираните са посочили, че представители на технически персонал е преминал през курсовете за обучение за придобиване или повишаване на квалификация, а 23,6 % посочват, че този курс са преминали и някои от работниците;
- 15,2% от анкетираните са посочили, че представители на техническия персонал са преминали през курсовете за модулно обучение по част от професията, а 13,5% посочват, че този курс са преминали и някои от работниците;
- 13,9% от анкетираните са посочили, че представители на техническия персонал е преминал през курсовете за курсове за придобиване на квалификационна степен и 14,8% посочват, че този курс са преминали и някои от работниците;
- 9,3 от анкетираните са посочили, че част от техническият персонал е преминал през курсовете за обучение по ключови компетенции и 7,6% посочват, че този курс са преминали и някои от работниците;

Обобщените резултати на проведеното изследване извеждат на преден план проблеми, свързани със законодателството, нормативната уредба, инвестиционното проектиране и т.н. Но както посочва един от експертите **„Липсата на добре подготвени кадри в България е по-сериозен проблем, отколкото всичко останало".**

А доволни ли са участвалите в изследването от професионалната подгоотовка и квалификация на работниците и специалистите, които постъпват на работа при тях? Получените резултати са представени на таблица

Таблица № 16

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА АНКЕТИРАНИТЕ ЛИЦА СПОРЕД ОТГОВОРИТЕ ИМ НА ВЪПРОСА ДОВОЛНИ ЛИ СА ОТ ПОДГОТОВКАТА НА РАБОТНИЦИТЕ И СПЕЦИАЛИСТИТЕ, ПОСТЪПВАЩИ НА РАБОТА (В %)

Удовлетвореност от:	Инженерно-технически персонал	Работници
Да, напълно	53,2	33,5
Само отчасти сме доволни	43,8	61,0
Изобщо не сме доволни	3,0	5,5

Според получените резултати анкетираните лица са значително по-удовлетворени от подготовката на инженерно-техническия персонал и по-малко удовлетворени от подготовката на работниците.

Повлияна ли е оценката на респондентите за подготовката на работниците и специалистите от големината на фирмата, в която работят? Категорията на фирмите не е фактор, диференциращ оценките на анкетираните за подготовката на работещите в тях инженери и строителни работници. Независимо от това следва да отбележим факта, че повече от половината от представителите на средните и малките фирми са напълно доволни от подготовката на инженерно-техническия персонал, а повече от половината от работещите в големи фирми само отчасти са удовлетворени от тяхната подготовка.

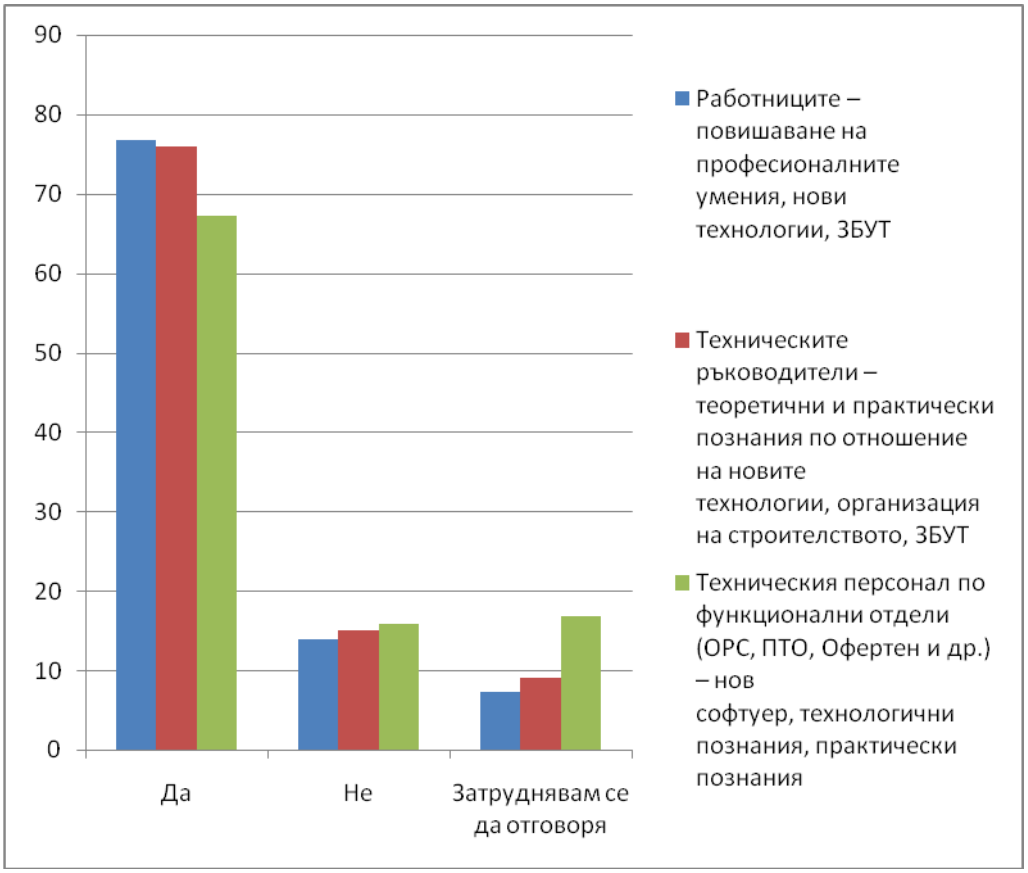
Респондентите и от трите категории само частично са доволни от подготовката на работниците, като тези от средните и малки фирми по-често са отговаряли, че са напълно доволни.

В този смисъл е показателен факта, че **78,0 %** от анкетираните на въпроса „**Необходимо ли е периодично обучение (опресняващи курсове) за работниците?**" отговарят утърдително, 14,0% смятат ,че не е необходимо, а 7,0% не могат да преценят. „Строителните фирми нямат достатъчно висококвалифицирани работници и инженерно-технически специалисти. Това е така, защото висшите строителни училища скъсаха връзката с частния бизнес. Сега се опитват да въведат някакво планиране за необходимостта на бранша от видове специалности. Това е правилно, но е бавно като процес. Трябва да се потърси съдействието на КСБ. Би могло да се въведе схема на събиране на информация чрез ОП – да се разпространи анкета между членовете на КСБ какви

нужди от специалисти имат, по какви специалности, колко хора, колко с висше, колко със средно образование. Тази информация да се обобщи от КСБ и да се предложи на Строителните училища. И държавата трябва да помогне в процеса- например да се въведе стимул за фирмите, които са наели бройките строителни специалисти, които са заявили, да им заплаща осигуровките в рамките на 6 или 12 месеца, да им осигурява стипендия по време на следването.”

Получените резултати от отговорите на анкетираните на този въпрос са представени на Диаграма № 11

Диаграма №11: НЕОБХОДИМОСТ ОТ ПЕРИОДИЧНО ОБУЧЕНИЕ



Аналогично е мнението и за периодичното обучение на техническите ръководители (теоретични и практически познания по отношение на новите технологии, организацията на строителството и ЗБУТ) – 76,0 % от анкетираните

посочват, че е необходимо, 15,0% смятат, че не е необходимо, а 9,0% се затрудняват да отговорят.

Малко по-различно е мнението за периодичното обучение на техническия персонал по функционални отдели (нов софтуер, технологични и практически познания) – 15,9% от анкетираните смятат, че не е необходимо периодично обучение, 16,8% се затрудняват да отговорят и 67,2 % посочват, че е необходимо периодично обучение.

Тези обобщени резултати погледнати в зависимост от големината на фирмата, обаче придобиват друг нюанс. Представителите на големите фирми по-често са изразявали мнение, че е необходимо периодично обучение за всички от фирмата, докато колегите от средните и малки фирми по-често смятат, че това обучение не е небходимо. Резултатите могат да бъдат проследени на таблица № 17:

Таблица №17

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА АНКЕТИРАНИТЕ ЛИЦА СПОРЕД МНЕНИЯТА ИМ ЗА НЕОБХОДИМОСТТА ОТ ПЕРИОДИЧНО ОБУЧЕНИЕ НА РАЗЛИЧНИТЕ ВИДОВЕ ПЕРСОНАЛ ПО ГОЛЕМИНА НА ФИРМАТА (В %)

Необходимост от:	Фирмите са:			
	Големи	Средни	Малки	Хи-квадрат
*Обучение на **работници***				
Да	86,0	78,0	69,8	9,19
Не	8,8	16,3	15,1	
Затруднявам се да отговоря	5,3	5,7	13,2	
*Обучение на **технически** ръководители*				
Да	80,7	76,6	69,2	2,47
Не	12,3	15,3	17,3	
Затруднявам се да отговоря	7,0	8,1	13,5	
*Обучение на **персонал** по функционални отдели*				
Да	82,5	65,9	53,8	10,92**
Не	7,0	16,3	25,0	
Затруднявам се да отговоря	10,5	17,9	21,2	

Забележка: Стойностите на Хи-квадрат показват взаимовръзката между големината на фирмите като фактор и количествените резултати за необходимостта от периодично обучение на категориите персонал . При риск за грешка от 1% стойността на Хи-квадрат се отбелязва с две звезди.

Независимо от големината на фирмата анкетираните лица дават близки по значимост отговори относно необходимостта от периодично обучение на работници и технически ръководители. Същевременно с намаляване на големината на фирмата намалява делът на респондентите, посочили че е необходимо периодично обучение на персонал по функционални отдели и нараства процента на посочилите отрицателен отговор. Това е обяснимо предвид факта, че функционалния персонал в малките фирми или е съвсем малоброен, или се ползва отвреме-навреме в зависимост от конкретния случай.

Строителните фирми в зависимост от своята категория разполагат с различни финансови материални възможности за осигуряване на условия за повишаване на образованието и квалификацията, както и за реализиране на възможности за допълнително наемане на квалифицирани кадри. Предвид изключителната важност на проблема и установените значими различия в отговорите на анкетираните в зависимост от категорията на фирмата, която представляват, представяме получените резултати едновременн в табличен и графичен вид.

На таблица №18 са представени получените данни от отговорите на участвалите в анкетата на този въпрос в зависимост от големината на фирмата, в която работят.

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА АНКЕТИРАНИТЕ ЛИЦА СПОРЕД ОТГОВОРИТЕ ИМ НА ВЪПРОСА ЗА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ НА ФИРМАТА ДА ОСИГУРИ УСЛОВИЯ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА ОБРАЗОВАНИЕТО И КВАЛИФИКАЦИЯТА И ЗА ДОПЪЛНИТЕЛНО НАЕМАНЕ НА КВАЛИФИЦИРАНА РАБОТНА РЪКА ПО ГОЛЕМИНА НА ФИРМАТА (В %)

Възможности за:	Повишаване на образование и квалификация			Хи-кварат	Допълнително наемане на квалифицирани кадри			Хи-квадрат
Фирмите са:	Да	Отчасти	Не		Да	Отчасти	Не	
Големи	45,6	47,4	7,0	20,33**	64,9	24,6	10,5	7,13
Средни	22,4	55,2	22,4		56,8	34,4	8,8	
Малки	14,8	53,7	31,5		42,6	48,1	9,3	

<u>Забележка</u>: Стойностите на Хи-квадрат показват взаимовръзката между големината на фирмите като фактор и количествените резултати за възможности за повишаване на образованието и квалификацията и за допълнителното наемане на квалифицирани кадри. При риск за грешка от 1% стойността на Хи-квадрат се отбелязва с две звезди.

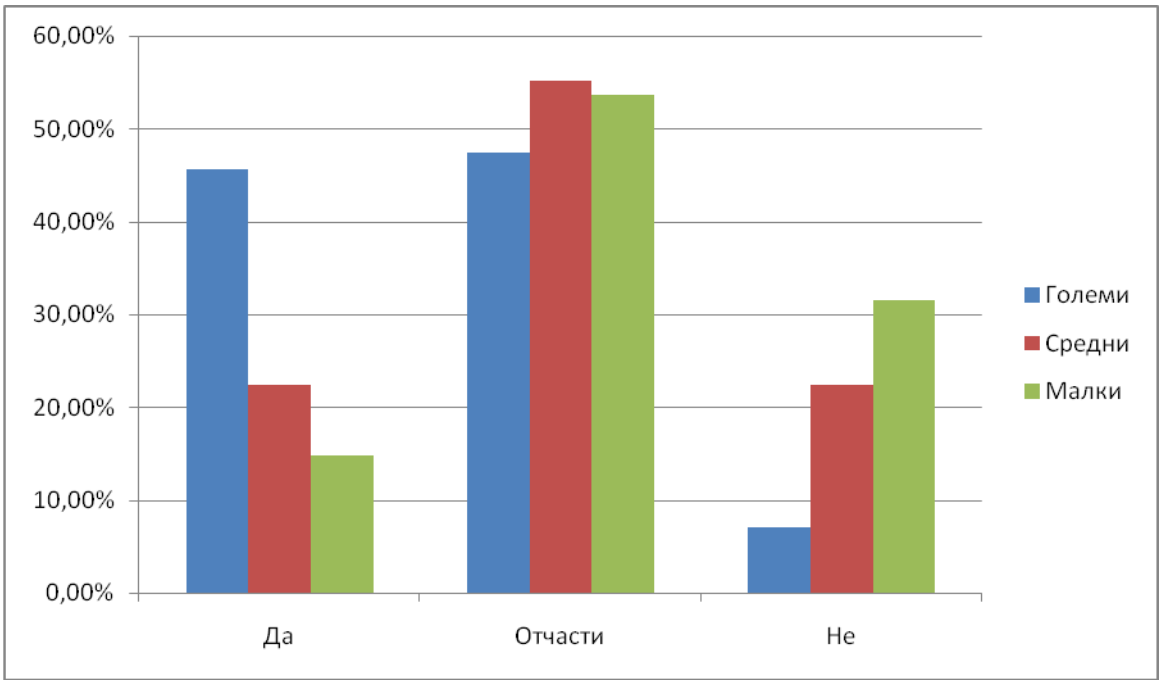
В зависимост от категорията на фирмата, в която работят, участвалите в изследването оценяват по различен начин възможностите на техните строителни фирми за оситуряване на условия за повишаване на образователно-квалификационното ниво. Прави впечатлиние, че делът на анкетираните, работещи в големи фирми, които са посочили, че за фирмата не представлява трудност да осигури условия за повишаване на образованието и квалификацията е приблизително два пъти по-голям от този на представителите на средните фирми и почти три пъти по-голям от този на респондентите от малките фирми.

Повече от половината от анкетираните от средните и малки фирми отговарят, че фирмата има възможност само отчасти да осигури тези условия. Само че за по-малките фирми „осигуряване на условия" означава най-често обучение за осигуряване на ЗБУТ, произтичащо от факта, че има задължителни изисквания за обучение и инструктаж на работниците в строителните фирми.

Представителите на големите, средни и малки фирми отговарят по приблизително еднакъв начин на въпроса за възможностите на фирмата за допълнително наемане на квалифицирани кадри. Правят впечатление относително високите дялове на анкетираните от средни и малки фирми, които са дали утвърдителен отговор на този въпрос. Едно от възможните обяснения следва да се търси по посока на разликите във формата на наемане на квалифицирана работна ръка, която се намира по-лесно в условията на криза и безработица в строителния бранш.

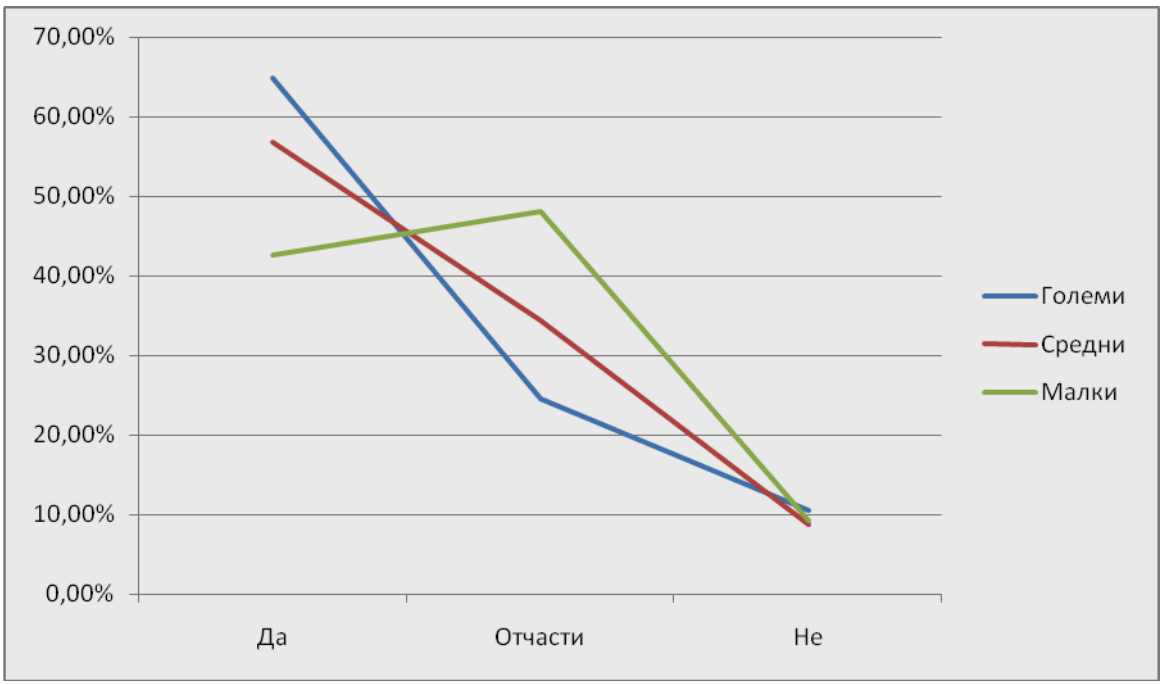
Графичната илюстрация на анализираните зависимости може да бъде проследена на представените по-долу Диаграма № 12 и Графика № 1:

Диаграма № 12: ЗАВИСИМОСТ МЕЖДУ ГОЛЕМИНАТА НА ФИРМАТА И ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА ОСИГУРЯВАНЕ НА УСЛОВИЯ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА КВАЛИФИКАЦИЯТА НА РАБОТЕЩИТЕ ВЪВ ФИРМАТА



Графика №1

Графика на зависимосстта между големината на фирмата и възможностите за допълнително наемане на квалифицирани работници и специалисти



5.4. Фирмени и браншови политики за квалифициране

Бизнесът иска успешни професионалисти, които да започнат работа веднага и да могат възможно най-много. Качественото образование обаче е инвестиция, която бизнесът отлично разбира. Като цяло образователното равнище на заетите в българското строителство е адекватно на характера на труда практикуван в сектора. Високият процент на заетите с основно и по-ниско образование се дължи на голямата маса нискоквалифициран, неизискващ високо образователно равнище труд, който все още се прилага в българското строителство. По-важното е, че проблемите на образователната структура се отнасят не толкова до настоящето, колкото до бъдещето на работната сила в строителството. Факт е, че характерът на труда се променя, усъвършенства се техническата и технологичната база на производството. В този смисъл, колкото по-добри са базисните характеристики на заетите, толкова по-малко време и средства са необходими за професионалното им усъвършенстване. Ако образователното равнище е около критичния минимум, се налага провеждане на по-сериозно обучение, включително и за повишаване на образованието.

Една от често срещаните препоръки в експертните оценки и в свободно зададените въпроси в анкетната карта е да се провеждат периодични срещи между представители на бизнеса и висшите училища в областта на строителството, на които да се обсъждат въпроси, свързани с потребностите на бизнеса. Смята се, че по този начин, от една страна, ще се привлече вниманието на младите хора към строителството, а от друга – това ще даде възможност за подмладяване състава на строителните фирми. Обобщените резултати от анкетното проучване показва, че 70,0 % от респондентите са посочили, че тези срещи са необходими, само 7,7 % смятат, че не са необходими , 21,7% се затрудняват да отговорят. Преобладаващо е мнението, че тези срещи трябва да са ежегодни – 73,0 % от тези, които са посочили,че срещите за необходими смятат, че това трябва да става всяка година, 14,2 % смятат, че срещите трябва да са поне по две годишно – в началото и края на учебната година, и само 13,0 % смятат , че тези срещи трябва да бъдат на две, три и повече години.

6. ОСНОВНИ ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ

А/. Обобщеният анализ на получените от проведеното емпирично социологическо изследване /индивидуална анкета и експертната оценка/ по проблемите на строителството и строителния бранш, ни дават основание да направим следните основни изводи и препоръки:

1. Строителният отрасъл в България е един от най-силно засегнатите от световната и националната криза. Основният проблем, който **генерира** или в една или друга степен се отразява на всички други е **сериозно съкратения обем** на инвестициите в строителството.

2. Структурата на строителните инвестиции понастоящем е сериозно променена в сравнение с докризисния период. Свидетели сме на **преориентация** от частни към предимно публични /държавни и общински/ инвестиции, както и от преобладаващо сградостоителство към инфраструктурни проекти.

3. В резултат на преструктурирането на инвестициите протича и **процес на преструктуриране** на строителния бранш /закриване, но и създаване на нови, по-приспособени към новата бизнес-среда фирми; промени и изисквания за по-високо качество на фондовъоръжеността и обема на персонала и т.н./. Този процес поражда както напрежения във взаимоотношенията между фирмите, между тях и техният браншови представител КСБ, така и влошава социално-психическият климат в строителството.

4. Проблемите на строителните **фирми** са по същество проблеми на строителния бранш като цяло и са резултат от:

- Цялостната икномическа и финансова ситуация в страната;

- Затруднено финансиране и труден достъп до кредити с неадекватни лихвени проценти;

- Съществуването на корупционни практики, нелоялна конкуренция, диктат на чужди фирми и на инвеститори;

- Междуфирмената задлъжнялост.

5. Независимо от кризата в страната и финансовите проблеми на бранша, преобладават представителите на фирмите, които оценяват състоянието им като добро и дейността им – като отговаряща на критериите за качествено строителство.

6. Отношението на строителите към нормативната база, регулираща тяхната дейност **не е еднозначно**. Част от строителите настояват за нейната промяна, друга приема, че базата, каквато и да е, не е лоша и трябва просто да се спазва, че честите промени всъщност вредят на фирмите.Интересен е и фактът, че сериозна част от строителите заявяват, че не могат да преценят необходимостта от промени в нормативната база.

7. Основните компоненти на нормативната база, които според представителите на строителните фирми, **генерират много проблеми** са:

- Закон за обществените поръчки;

- Закона за устройството на територията;

- Кадастър /неговото състояние/.

8. Промените в нормативната база по мнението на изследваните лица следва да бъдат **главно в посока** на:

- Прозрачност и честно провеждане на обществените поръчки;

- Намаляване на бюрокрацията и опростяване на процедурите за кандидатстване;

- Прецизиране на закона за устройство на територията и на ЗУТ – класьора;

- Облекчаване на условията за средните и малки фирми.

9. Представителите на строителните фирми са **удовлетворени като цяло** от дейността на **Камарата на строителите в България**. Сравнително най-високо се оценяват:

- Поддържането и обновяването на професионалния регистър на строителя;

- Дейността за спазването на здравословни и безопасни условия на труд;

- Участието в изработването на колективния трудов договор и защита на интересите на строителните фирми;

- Осигуряването на прозрачност на фирмите, извършващи строителна дейност.

10. **Ролята на Камарата** за решаване на проблемите на строителния бранш на национално и областно ниво представителите на фирмите виждат главно в:

- Изискване на промени в ЗОП относно техническите възможности на компаниите;

- Защита на интересите на строителите пред инвеститорите;

- Защита на интересите на бранша при разработване на нормативните актове;

- Осигуряване на еднакви условия на различните категории фирми за участие в обществени поръчки;

- Недопускане на строителния пазар на нерегистрирани фирми и намаляване на изискванията за регистрация в КСБ.

11. Във взаимоотношенията между **по-големите и по-малките фирми** се срещат напрежения и конфликти, но те **нямат масов характер.** Все пак наличието им в известен смисъл затруднява съвместните дейности /особено изграждането на консорциуми/. Проблемите в това отношение се обуславят главно от факта че:

- Конкурентната среда в строителния бранш в една или друга степен е **деформирана**. Реалните **конкурентни предимства** /по-добра фондовъоръженост, ползване на нови, по-ефективни технологии, наличие на добре обучени кадри, добра организация на труда, качествен мениджмънт и пр./, донякъде **се обезценяват**, за сметка на други, по същество нелегитимни механизми.;

- Разширява се и „сивият сектор" в строителството, продължава нелегитимната практика, въпреки изискванията, нерегистрирани в КСБ и не отговарящи на изискванията фирми да се допускат до търгове и поръчки и да сключват договори с общините;

- В бранша все повече придобиват значение **институционалната, вкл и партийната „подкрепа"**, както и други, чисто корупционни практики. Тези

явления се стимулират вследствие на недостатъци в нормативната база и липсата на ясни и точно измерими критерии при обществените поръчки;

- Може да се предполага, че известна част от конфликтите се пораждат не само въз основа на обективни проблеми, но и на базата на стила и метода на управление и на характерологични особености на ръководителите на някои фирми.

12. Преобладаващата част от конфликтите се генерират главно на финансова основа. В основата на този феномен лежи **забавеното плащане на извършените строително-монтажни работи от инвеститорите**, което се мултиплицира във веригата „главен изпълнител-подизпълнител/и" е в основата на сериозна по обем **междуфирмена задлъжнялост.** При това**:**

- Ако **забавянето** на разплащанията е по-често конфликтен проблем за подизпълнителите, конфликтите, дължащи се на **лошото качество на СМР, както и неспазването на сроковете** и лошата организация на труда, са проблемни преди всичко за наелия подизпълнителите главен изпълнител;

- Придобиват по-сериозно разпространение своеобразни „лоши търговски практики", свързани с дъмпинг, нереално ниски цени на СМР, неплащане или забавяне на плащанията, вкл., чрез нормативни и бюрократични приьоми.

13. Квалификацията на строителните кадри на всички равнища все още е **проблемна**. Въпреки безработицата, особено от страна на по-големите и по-модерно фондовъоръжени фирми, се **чувства недостиг** на висококвалифицирани кадри. Проблемът се засилва и от високото текучество в бранша и невъзможността от страна на фирмите да осигуряват постоянна заетост на кадрите си.

14. Продължава констатираното и в миналото разминаване между **изискванията към квалификацията** от страна на фирмите и **подготовката,** която младите хора получават в училищата от различни степени. Възможностите на фирмите и фирменото обучение в това отношение са относително ограничени, но въпреки това редица фирми /по-добрите/ полагат усилия да квалифицират персонала си в процеса на работата или с частично и/или пълно откъсване от производствената дейност.

Б/. Въз основа на направените констатации изглежда целесъобразно в бъдещата си дейност **Камарата на строителите в България** да обърне внимание на следните препоръки:

1. В областта на промените в нормативната база:

- Да се инициира разработването и предлагането на нормативни промени в Закона за обществените поръчки в посока на:
  - По-голяма прозрачност и честност на процедурите;
  - По ясна регламентация на правата и задълженията на участниците в този процес;
  - Намаляване /изключване/ на безсмислени изисквания и условия, елиминиращи достъпа на определени категории строителни фирми;
  - Приемане на типови договори, изключващи дискриминаионни условия, типови модели за обществени поръчки, отклонението от които да е обект на анализ за обоснованост;
  - Да се разработи методика за изчисляване на капацитета за СМР на различните фирми и при участие в обществени поръчки да се следи дали съответната фирма има свободен капацитет /или поне да се декларира фирмата колко обекта и с какви обеми е поела/;
- Да се опростят изискванията и намали бюрокрацията, както и да се спазват коректно от всички предвидените срокове ЗУТ и Кадастъра;
- Нормативно разграничаване и детайлизиране на правата и задълженията на проектант, надзорник и строител, а не те да се оставят на свободно договаряне;
- Осигуряване на възможност за преминаване на ниските категории строежи на уведомителен, а не на разрешителен режим;
- Да се уредят нормативно статутите, правата и задълженията на главния изпълнител /контрактор/, на изпълнителите и подизпълнителите в процеса на строителството;

- Да се разработят и регламентират нормативно специфични изисквания за по-малки строителни обекти, които да могат да се изпълняват и от по-малките фирми;
- Да се регламентират нормативно възможности за извънсъдебно регулиране на конфликтни ситуации между фирмите /напр., арбитражни функции на КСБ при възникване на конфликти/.

2. За усъвършенстване работата на регистъра

- Да се направи преглед на ефективността на съществуващите механизми и критерии за категоризиране на строителните фирми;
- Да се прецизират процедурите за отчитане на обороти – фирми, които имат бизнес и извън строителството лесно доказват оборот, който обаче не е в строителството;
- На базата за изчисляване на капацитета по данните от регистъра да се направи комплексна оценка на строителния капацитет /поне на фирмите от 1-3категория/;
- Да се обсъди възможността за въвеждане на диференцирани такси /и членски внос в Камарата/ в зависимост от категорията на фирмата;
- Да се опростят процедурите за регистрация, но да се предвидят възможности за проверки от страна на КСБ.

3. За подобряване на квалификацията на кадрите в строителството:

- Да се разработи система от показатели за възможности за **стимулиране на повишаването на професионалната квалификация**, чрез бонуси за работодателите за реално проведени различни обучения;
- Да се разработят и съгласуват нова система за връзки със средните и висши училища в сферата на строителството, чрез КСБ да се стимулира институционализирането на връзките на фирмите със средните училища;

- Да се създаде и поддържа в КСБ евентуална „Информационна банка за строителните кадри”, която да изпълнява функциите на своеобразна трудова борса.
- Налице е потребност от специализирана дейност на КСБ в областта на популяризирането на нови строителни технологии и материали и обучение на представителите на фирмите за работа с тях. Може би е целесъобразно създаване на звено към КСБ (Институт за квалификация и преквалификация на кадрите) за провеждане на цялостна стратегия и политика в процеса на създаване, квалифициране и опазване на кадрите работещи в бранша;

4. Други възможни действия

- КСБ да предприеме срещи и други инициативи със съответните институции за своевременно заплащане на извършени и приети СМР;
- Да се набележат съвместни мерки на КСБ и компетентните държавни органи за ограничаване на „сивия сектор” в строителството и за недопускане на нерегистрирани фирми;
- Да се разработят правно-методически материали в помощ на по-малките фирми, насочени към механизмите за създаване и работа на консорциум от фирми.
- От гледна точка на подобряване на социално-психологическия климат в общността би могло да **се организират тематични срещи** за по-тясно сътрудничество между строителите, както и с производители и дистрибутори на строителни материали, техника и продукти;
- Съдействие да бъде намален висококвалифицирания инженерен труд при изготвяне на офертите.

Приложение № 1

ВИСШЕ УЧИЛИЩЕ ПО АГРОБИЗНЕС И РАЗВИТИЕ НА РЕГИОНИТЕ
ИНСТИТУТ ЗА РЕГИОНАЛНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

А Н К Е Т Н А К А Р Т А

Уважаема госпожо/господине,

Обръщаме се към Вас като представител на строителния бизнес с молба да участвате в тази анкета, провеждана по инициатива на Камарата на строителите в България. КСБ се интересува от Вашите мнения, оценки и препоръки за състоянието и проблемите на строителния бранш с оглед оптимизирането и усъвършенстването на нейната дейност и развитието на строителството в страната.

Попълването на анкетата е просто и лесно. Достатъчно е да заградите с кръгче цифрата след отговора, отразяващ най-точно Вашето мнение или да напишете сами Вашето становище.

Анкетата е анонимна и данните ще се използват **само в обобщен** вид. Молим Ви да не вписвате Вашето име и името на Вашата фирма.

Предварително Ви благодарим за участието!

1. От колко години съществува Вашата фирма?

Години	Проценти
От 5	13,6
От 6 – 15	45,6
Над 15	40,8

2. Колко души на **<u>основен трудов договор</u>** или по **<u>други форми за договаряне</u>** /срочен трудов договор, за изработка и пр./ работят в момента във Вашата фирма?

работят по основен трудов договор	Проценти
До 10	33,0
От 11 до 30	33,5
От 31 до 50	12,3
От 51 до 70	5,7
От 71 до 90	4,8
Над 90	10,6

3. Какво е, по Ваша преценка, състоянието на Вашата фирма в момента?

- В отлично състояние е, просперира	2,1

- В много добро състояние е, развива се нормално	14,1
- В добро, устойчиво състояние е	52,6
- В неустойчиво състояние е, има доста проблеми	23,1
- Не е в добро състояние, едва оцелява	8,1

5. В каква степен следните твърдения се отнасят към дейността на Вашата фирма:

Твърдения:	**Оценка**	**Стандартно отклонение**
- Винаги осигуряваме високо качество на работата;	4,61	0,59
- Умеем да съчетаваме изпълнението на нормативните изисквания и на желанията на клиента;	4,41	0,71
- Интересите на потребителите на строителни услуги са най-важни за нас;	4,37	0,72
- Винаги спазваме сроковете при изпълнение на строителни работи;	4,34	0,71
- Грижата за доходите и просперитета на работниците и специалистите са най-важни за нашата фирма	4,22	0,81

6. Случвало ли се е Вашата фирма:
а/ да работи като подизпълнител? б/ да наема подизпълнители?

Да, редовно	18,7	Да, редовно	15,7
Да, понякога	68,1	Да, понякога	65,2
Не, не се е случвало	12,8	Не, не се е случвало	19,1

7. Случвало ли се е да възникват конфликти, когато Вашата фирма:
а/ работи като подизпълнител? б/ е наела подизпълнители?

Да, редовно	5,3	Да, редовно	2,7
Да, понякога	42,9	Да, понякога	42,0
Не, не се е случвало	51,8	Не, не се е случвало	55,4

9. Необходимо ли е според Вас, периодично обучение (опресняващи курсове) за:

	Да	Не	Затруднявам

			се да отговоря
Работниците – повишаване на професионалните умения, нови технологии, ЗБУТ	76,8	13,9	7,2
Техническите ръководители – теоретични и практически познания по отношение на новите технологии, организация на строителството, ЗБУТ	76,0	15,0	9,0
Техническия персонал по функционални отдели (ОРС, ПТО, Офертен и др.) – нов софтуер, технологични познания, практически познания	67,2	15,9	16,8

10. В каква степен сте удовлетворен от дейността на КСБ по отношение на:

Твърдения	**Оценки**	**Стандартно отклонение**
- осигуряване на прозрачност на фирмите, извършващи строителна дейност	3,60	1,20
- контрол на качеството на извършваната строителна дейност	3,33	1,18
- защита на интересите на потребителите на строителни услуги	3,44	1,18
- подпомагане повишаването на квалификацията на кадрите в строителството	3,39	1,24
- поддържане и обновяване на професиоалния регистър на стротеля	4,07	1,11
- участие в изготвянето на нормативни актове за строителството	3,66	1,13
- спазването на здравословни и безопасни условия на труд	3,71	1,17
- изпълнението на Кодекса на професионалната етика	3,59	1,19
- участие в изработването на колективния трудов договор и защита на интересите на строителните фирми	3,40	1,23

11. Съществува ли според Вас разлика между големите и по-малки фирми при реализиране на следните възможности:

Твърдения	**Да**	**Не**	**Не мога да преценя**
- за получаване на гаранции от КСБ за банков кредит	48,5	11,4	39,7
- за участие в конкурси за реализация на различни	67,9	11,4	19,8

проекти			
- за участие в оперативни програми на ЕС	63,7	14,3	21,5
- за достъп до Европейския социален фонд	56,5	11,8	31,2
- за спечелване на обществени поръчки	67,8	10,2	22,0
- за наемане на квалифицирана работна ръка	44,1	36,9	19,1
- за еднакво заплащане на фирмите при извършване на еднакви строителни дейности	43,2	23,1	33,8

12. Доволни ли сте от подготовката на работниците и специалистите, които **постъпват** на работа при Вас?

	Инженерно-технически персонал	Работници
Да, напълно	53,2	33,5
Само отчасти сме доволни	43,8	61,0
Изобщо не сме доволни	3,0	5,5

13. Как оценявате **<u>професионалната квалификация</u>** на различните категории специалисти, работещи в/с Вашата фирма **<u>от поне 1</u>** година:

Категории специалисти	**Оценки**	
	Средна оценка	Стандартно отклонение
- инженерно-технически персонал	4,37	0,71
- строителни работници	3,91	0,79
- административни и финансово стопански специалисти	4,25	0,73

14. Има ли Вашата фирма възможности да осигури:
/Молим Ви, отговорете на всеки подвъпрос/

	Да	Отчасти	Не
условия за повишаване на образованието и квалификацията на работещите?	26,3	53,0	20,8
допълнително наемане на квалифицирани работници и специалисти при нужда?	55,5	35,2	9,3

15. През последните 12 месеца колко работници и технически персонал от Вашата фирма са били включени в следните квалификационни курсове:

(Молим Ви, посочете броя като напишете цифрата на всеки ред поотделно за инженерно-техническия персонал и за работниците!)

Вид квалификационни курсове ИТП	До 5 души	От 6 до15	Над 15
Модулно обучение по част от професията	8,6	13,9	5,6
Обучение за придобиване или повишаване на квалификация	88,7	9,4	1,9
Курсове за придобиване на квалификационна степен	72,7	21,2	6,1
Курсове за здравословни и безопасни условия на труд	80,0	15,7	4,3
Обучение по ключови компетенции	95,5	4,5	0

Вид квалификационни курсове Работници	До 10 души	11 – 30 души	31 -50 души	Над 50 души
Модулно обучение по част от професията	65,6	25,0	3,1	6,3
Обучение за придобиване или повишаване на квалификация	76,8	17,9	1,8	3,6
Курсове за придобиване на квалификационна степен	65,7	22,9	5,7	5,7
Курсове за здравословни и безопасни условия на труд	57,3	30,3	4,5	7,9
Обучение по ключови компетенции	83,0	16,7	0	0

16. Необходими ли са според Вас, периодични срещи между представители на бизнеса и висшите училища в областта на строителството, на които да се обсъждат въпроси, свързани с потребностите на бизнеса?

Да	Не	Затруднявам се да отговоря
70.6 %	7.7 %	21.7 %

17. Ако смятате, че са необходими такива срещи на какъв период от време трябва да се провеждат? (Молим Ви, посочете)

Провеждане н срещи	**Процент**
Веднъж годишно	73,0
Два пъти годишно	14,2

На две години	12,2
На три и повече години	0,7

18. За последните три години общо колко човека са напуснали фирмата Ви?
Общо са напуснали ..... човека, от които:

А/. Инженерно-технически персонал човека	Б/. Работници човека

19. За последните три години общо колко човека са постъпили във фирмата Ви?
Общо са постъпили човека, от които:

А/. Инженерно-технически персонал ..... човека	Б/. Работници ..... човека

20. Необходими ли са според Вас промени в нормативната база на строителството? *(Молим Ви, отговорете за всеки компонент на нормативната база)*

Компоненти на нормативната база	**Да**	**Не**	**Не мога да преценя**
- енергетика	27,6	12,4	54,8
- закони за собствеността	31,0	10,0	53,3
- здравословни и безопасни условия на труд	31,4	21,4	41,4
- закон за обществените поръчки	63,3	7,6	28,1
- ЗУТ	52,9	10,5	32,9
- кадастър	42,4	10,5	42,4
- КТ и КСО	39,0	13,8	41,0
- околна среда и води	33,3	8,6	51,9
- професионална квалификация	30,0	19,5	45,7
- публично частно партньорство	28,6	13,8	52,4
- търговци, договори	37,3	12,9	45,5

22. Вашият трудов стаж общо в строителството и в настоящата фирма е:

години	общ стаж в строителството в %	общ стаж в тази фирма в %
До 10	27,6	24,3
11 – 20	39,5	27,8
Над 20	32,9	25,2

Приложение № 2

I. Отговори на респондентите от строителни фирми – първа и втора категория на откритите въпроси

Въпрос №4

Кои са според Вас, основните проблеми, затрудняващи дейността на фирмата Ви?

1. Икономически несигурна ситуация в глобален аспект.
2. Кризата в страната и в строителството, Малко поръчки, липса на обекти - 11
3. Липса на държавност. Огромна контрабанда и сивата икономика, които са главен фактор за съществуване на системата. Безумие е тези, които печатат фалшиви пари и предизвикват кризи да ни създават правила по които да живеем.
4. Некоректни партньори.
5. Постоянни нормативни промени – наредба за строителните отпадъци, пожарна наредба, конструктивни норми – Еврокод.
6. Некоректно отношение на възложителите. Забавяне на плащанията, нестабилност на строителния пазар. Липса на нови инвеститори.
7. Ниски цени в строителството. Трудно намиране на поръчки и трудно плащане.
8. Стагнация на традиционните пазари, затруднение при получаване на кредити от банките.
9. Корупция в обществените поръчки, особено в малките общини. Масово се отварят предварително офертите и се подменят с цел помагане на определени кандидати. Компавия работи с минимална печалба, което води до снижаване на качеството.
10. Много обекти на различни места и различни организации за работа.
11. Административни пречки – ив общините, и в държавните институции. Два месеца чакам за разрешение за строеж вместо за седем дни.
12. Ограничени и дискриминационни условия при обществените поръчки. Ценови дъмпинг.
13. Слабо търсене, некоректно заплащане на извършената работа.
14. Липса на работа, силна конкуренция
15. Осигуряване на строителни обекти. Междуфирмена общинска задлъжнялост.

16. Нестабилен пазар, обжалване на търгове
17. Няма ритмичност на СМР от страна на общини по сключени договори за изпълнение на обществени поръчки.
18. Финансова нестабилност.
19. Несигурна икономическа обстановка, корупция в бранша
20. Финансова конкуренция.
21. Незаинтересованост на държавата, поради регулиране на ценови нива, респ. На положен труд. Нелоялна конкуренция от нелицензирани строители. Никаква конкретна помощ от КСБ против бюрократизиране на лицензирането, симулиране на дейност.
22. Липса на поръчки, на политическа воля. Строителният бранш е заложник на политиците.
23. Клиентите закъсняват с плащанията.
24. Намаляване обема на строителството.Неясни критерии за ОП. Ненавременно разплащане от общините и държавата. Намалени обеми на строителството.
25. Липса на пазар на обществени поръчки, липса на марж в цената.
26. Липса на процедура за закона за обществени поръчки.
27. Нередовно плащане и бавене на суми от възложители на проекта и изпълнители на договори за строителство.
28. Забавяне на плащанията – 4
29. Липса на подходяща законодателна база за заплащане извършената работа от средства на държавата. Недостатъчно квалификация на машинисти, техници инженери и др. специалисти.
30. Междуфирмена задлъжнялост , забавяне на плащанията от НАП, държавата -16
31. Усложнени условия при обществените поръчки, некорекни условия 3
32. Нагласяване на обществените поръчки, корупция -6
33. Некачествен пазар
34. Тромава администрация, прекалена бюрокрация -2
35. Има потребност от строителство, но инвеститорите нямат пари. Повечето европейски пари отиват за определен тип обекти.
36. Инфраструктурата е зле, но общините нямат пари. Няма добри възможности за краткосрочно кредитиране.
37. Несигурна икономическа среда.
38. Корупция в държавата, особено в ЗОБ

39. Порочни обществени поръчки, най-вече на общините.

Въпрос №8

Какви конфликти са възниквали когато фирмата е работила като подизпълнител или е наемала подизпълнители

1. Неуредици с актуване и плащания. Некоректност при изпълнението, породено от забавени плащания. - 12
2. В координацията по безопастност на труда и пазене на чистотата.
3. Просто се мъчат винаги да ни измамят. Извършвам СМР – те: бавят плащането, измислят предлози, за да не платят изцяло, изнудват те за онстъпки.
4. Конфликтите са били на ниво организация и некоректност на партньорите.
5. Неспазване на сроковете - 9
6. Недобре извършване на работата и в срок
7. Липса на нормативни документи, неточни и некоректни разплащания, различие мужду договор и изпълнение на СМР.
8. Конфликти – основно финансови - 4
9. Непълна документация
10. Осигуряване на работа, определяне количество на СМР - 2
11. Проблеми с качеството на извършената работа - 11.
12. Проблеми с качеството при подизпълнители.
13. Неправилно оформени документи.
14. Разногласия между фирмите
15. Изнудване за намаляване на сумите за извършената работа.
16. Водещия изпълнител бави плащанията и гледа какво може да „спести” на наш гръб. При наети подизпълнители сме имали проблеми със сроковете и качеството на работата.
17. Възложителите бавят плащанията, от тук и ние се завличаме един друг. Ако главния изпълнител не получи парите – не плаща на нас, ние пък на диоставчиците и т.н. Високата конкуренция води до поемане на поръчки на безумно ниски цени, което се отразява накачеството на материалите, труда и др.
18. Недостътчно коректни възложители, бавят плащания и авансовото финансиране е недостатъчно. Така ние финансираме строителството, плащаме лихви и т.н и като забавят плащането – оставаме без печалба
19. Попълване на различни документи за извършената работа.

Въпрос №21

Ако сте на мнение, че са необходими промени в някои от законите на нормативната баз, молим Ви, уточнете в какво точно трябва да се изразяват те?

1. По-малко бюрокрация, повече практичност, премахване на различните административни пречки и бюрокрацията - 2
2. Честни обществени поръчки, по- нормален кадастър, без грешки, по-бързи решения.
3. Намаляване на ДДС за първо и единствено жилище.
4. Наредбата за сметосъбирането да се облекчи.
5. Намаляване на изискванията към фирмите, свързани със ЗОП.
6. Обществените поръчки в строителството да се възлагат само на строителни фирми, регистрирани в КСБ.
7. Енергетика – относно ЕРП, закони за собствеността – постоянно живеещите в чужбина да не пречат на реализацията на проекти. ЗУТ Кадастър – един „ подпис”в момента може да спре регулация на цял квартал (недопустимо). Професионална квалификация – нормативната уредба е много стара.
8. Законите са хубави, ама няма кой да ги спазва! Във всички закони, ако може да се усъвършенстват (опростят) частите за административно обслужване.
9. В ЗОБ са необходими промени в следните части :а – условия за участие и б – методи за оценка на офертите
10. Провеждането на конкурси за избор на изпълнител по обществена поръчка във всяка една специфична област на строителството да се изъвършва на базата на основни унифицирани елементи важащи за цялата страна, с което да се излегне залагането на дискриминационни условия за допускане и оценки.
11. ЗОБ – да се ограничат всякакви възможности за спечелване от едни и същи фирми. ЗУТ е неадекватен по отношение на съвременото строителство.
12. Да се конкретизира информация за имотите , да няма минимални осигурителни прагове, а да се осигуряват върху реалните доходи. Правилно да се използват и да се следят незаконните сметища.
13. ЗОБ – унифициране на елементи и образци за участие в процедура на обществени поръчки. Обособяване на специализирани звена за обучение – теоретично и практическо на работниците.

14. Опростяване на ЗУТ кадастър. Прозрачност на процедурите по ЗОП - 3. Опростяване на екологични изисквания към строителството.
15. Обществените поръчки да се избират от независим орган, а не от възложителя, да участват представители на Камарата в тези комисии.
16. Срочност и точност в плащанията от страна на държавата.
17. Да се опростят процедурите, да се спазват сроковете за изълнение и заплащане - 8
18. Премахване на дискриминационните условия за ЗОП
19. Облекчение относно енергиините разходи за фирмата.
20. Яснота и прозрачност – 6
21. Да се спазват стрикто наличните закони и договори, да со опростят процедурете по ЗУТ, по-открити и ясни условия за общ. Поръчки. Осигуровките са много високи и все дигат праговет
22. Спазване на сдроковете на договорите за процедурите. Сега нарушенията са чести, защото няма санкции. Съдебното разбирателство трае с години. ЗОБ позволява нелоялни практики и корупция. Обжалванията забавят също изпълнението и това се отразява на цените и на качеството.
23. За КТ и КСО да имапрозрачност за хората, които работят на 4 часа, да се проследява каква работа точно вършат, да има по-чести проверки на инвеститорите, а не само на изпълнителите. Да се изисква от инвеститорите да не вземат фирми, които нямат сертификати.

Въпрос №23

Какви според Вас, са основните проблеми на строителния бранш днес?

1. Браншът преживя оздравителен период. Прекратиха дейност много „комисионерски” фирми и компании, съществуващи благодарение на финансовия „балон”. Проблем са новорегистрераните фирми, най-често на некоректни собственици на стари фалирали фирми. Към момента с минималев оборот получават 3-та категория строежи.
2. Липса на работа, поради липса на средства за инвестиране от стана на държавните НЕК – ЕАД и ЕСО – ЕАД.Закъсняване с плащанията от НЕК –ЕАД и ЕСО – ЕАД по всички обекти и спрени плащания , въпреки че са завършени поради липса на средства в държавни фирми в Енергетиката.

3. Нелоялна конкуренция и уредени тръжни процедури по ЗОП, Нелоялна конкуренция, връзки и корупция в обществените поръчки. - 3.
4. Затруднение при получаване на кредити от банките.
5. Трудно се плаща или се плаща, като се орязва възнаграждението. Допуска се да работят бригади от строители, които не са търговци, строители, без регистрация в КСБ работят без да плащат данъци.
6. Нелоялна конкуренция заради свития пазар 2.
7. Липсват кварифицирани кадри, няма училище, което да ги подгтвя. - 6
8. Задлъжнялост между фирмите, банкови заеми -7
9. Нелоялна конкуренция, връзки и корупция в обществените поръчки - 13
10. Претенции за по-високо заплащане без достатъчна квалификация. Изнудване на подизпълнителите от спечелилите обществените поръчки.
11. Проблемите са от глобален характер, стратегията на глобалистите, т.е. финансовите картели от САЩ е фалити на фирми, държави и континенти.
12. Кризата в строителството. Ограничен обем на строителството - 4
13. Несправедливи условия на обществените поръчки -2
14. Некачествени проекти.
15. Слаба организация за организиране и провеждане на различните търгове. Работната ръка – младите работници - слабо образование и неквалифицирани, младите ИТП – без нужната практика.
16. Усложнени огношения между субектите в строителния процес. Изискванията на всички тези закони са ни наложили страшно много изисквания, които ни отклоняват от реалната дейност.
17. Двойни стандарти – за едни може, за други – не може. Част от проблема е липсата на текущ контрол от страна на държавата и общината – институциите се задейства само по „сигнал”.
18. Няма работа, свит пазар - 7
19. Много бюрокрация - 8
20. Забавяне на плащанията от страна на държавата и общините, което води до излишни финансови разходи по осигуряване на банкови кредити.
21. Липса на достатъчно платена работа, липса на кадри, неравнопоставеност на фирмите при провеждане на търговете.
22. Несигурна икономическа обстановка, среда - 2
23. Липса на поръчки и финансова конкуренция -2

24. По заплащане на извършената работа. Съдебната система – безполезно е да се обръщаш към нея за разрешаване на спор. Ниско ценово равнище за СМР. Липса на квалифицирана работна ръка и ИТР. Невъзможност за възпроизводство, поради ниско ниво на печалбите.
25. Няма обекти – те се вземат от големите фирми. Корупция по всички етажи - 4.
26. Да отпадне изискването за най-ниска цена при ОП.
27. Намалени обеми на работа, междуфирмена задлъжнялост - 4, некоректни инвеститори.
28. Липса на пазар на ОП, на марж в цените.
29. Липса на подкрепа от страна на правителството за строителния бранш. По-лесни процедури и одит по спечелването на проекти на ЕС.
30. Липса на доверие -2
31. Минималните условия да бъдат унифицирани.
32. Проблеми в проектодокументацията
33. Непълноценно използване на техниката и човешките ресурси
34. Постепенно се налага монопол на големите строителни компании, няма нормална конкурентна среда.
35. Конкретно за пътното строителство са некоректното провеждане на обществените поръчки най-вече от общинската администрация.

Въпрос №24

Какво според Вас, би следвало да направи Камарата на строителите на национално и на областно ниво за решаването на проблемите в строителния бранш?

1. Да говори истината такава, каквато е. Тя е зависима от глобалната политика и води до фалит и „ нов световен ред”.
2. Да се води активна комуникация между фирмите и законодателя. Да се организират такива срещи по-често.
3. Равен достъп до всички инвеститори – български и чужди.
4. В поръчки, възлагани по ЗОП в областта на строителството да имат право да участват само строители, регистрирани в КСБ. Много често поръчки в строителството се печелят от нестроители. Да се пресече нелоялната конкуренция от строители, които работат „на черно” без договори, осигуровки за работниците и др.

5. Да постави въпросите за разплащане на обектите в срок пред Министерството на икономиката и енергетиката - респ. НЕК – ЕАД и ЕСО- ЕАД.
6. Да изиска промени в ЗОП относно техническите възможности на компанията. Да се изискват обекти 10 години назад, тогава компаниите ще може да се каже, че градят бъдеще. По този начин ще се прекъсне и постоянното прекупуване на фирми. Да се увеличат изискванията относно персонал и оборот за 3-та и 4-та категория. Появява се огромна дупка между 2-ра и 3-та категория, за 3-та и 5-та категория няма никакви изисквания. Масово фирми използват оборот от други дейности , за да поддържат категорията си, а даже и да се регестрират. Трябва да се изисква справка от НАП за оборот по видове дейности и да се отчита съответния оборот. Да се организират срещи между фирмите на регионално ниво, за да се разпределят (доколкото може) по участие в търгове. В обратния случай се явяват 50 фирми на търг с показател „най-ниска цена". Нито победителят, нито останалите са доволни от развръзката. Нито възложителят, който получава евтин, но некачествен продукт.
7. Да съдейства за подобряване на организацията на провеждане на търговете и за повишаване на квалификацията на младите работници. Да съдейства за натрупване на опит от страна на младия ИТП.
8. Регистърът е хубав и самата регистрация е гаранция за качество, но трябва да се работи за „изсветляване" на бизнеса. Законът за КСБ дава възможност за контрол, нека да се прилага.
9. Фирми, които не са редовни в разплащанията си да бъдат изключени от Камарата
10. По-близък контакт с фирмите членове на Камарата, и по ефективно участие при промените законови актове
11. Да си подадат оставката незабавно
12. Да работи за опростяване на нормативната уредба за защита на строителния бранш – 8
13. Да контролира и спира дъмпинговите цени поне при по-големите обществени поръчки
14. Да популяризира информация и да организира обучения за нови технологии и методи – 5
15. Да засили контрола и влиянието си за разрешаване на проблемите в бранша

16. Организиране на срещи и кръгли масимежду бизнеса и институциите, за обсъждане на проблемите в бранша и търсене на решениие. Дейно участие в законодателните промени.
17. Да извоюва по-големи права като оторизиран орган
18. Ефективност в отношенията между фирмите в бранша
19. Да внесе законопроект в парламента за регламентиране на междуфирмените отношения
20. Да използва влиянието си за борба с корупцията
21. Арбитражна функция при спорни проблеми от технически и ффинансов характер – да дава становище
22. По-голям контрол и санкции към хора които поемат обекти, които не са регистрирани в КСБ -2
23. По-голям обхват и подкрепа от страна на Камарата на строителните фирми за укрепване на финансовото им състояние. Промени в законодателството, свързано със строителния сектор.
24. По-строг контрол от КСБ за осигуряване на прозрачност при обществените поръчки. Подпомагане квалификацията на персонала във фирмите включително финансово.
25. Гъвкави форми за квалификация
26. Да дава предложения пред управляващите органи за регулиране на строителния процес и оптимизиране на ЗУТ и ЗОТ
27. Камарата би била полезна ако съдейства за намиране на проекти за работа
28. Да спре рекета на държаватаи общините към строителните фирми, да съдейства за приемането на закон за междуфирмената задлъжнялост
29. Не мисля, че КСБ може да направи нещо по решаване на проблемите по начина, по който е организирана – в др. Страни на ЕС в действително са в помощ на строителите.
30. Основното финансиране в строителството на този етап е по линията на програми с европейски средства и КСБ трябва активно да защитава пред управляващите по тези програми. Тяхното спиране ще доведе до фалит на общини – бенефициенти и от там на много строителни фирми

II. Отговори на респондентите от строителни фирми – трета, четвърта и пета категория на откритите въпроси

Въпрос №4

Кои са според Вас, основните проблеми, затрудняващи дейността на фирмата Ви?

1. Стегнат пазар , липса на поръчки, криза в строителството - 53
2. Търговете се правят за предварително решени фирми - 4
3. Ненавременно плащане - 10
4. Некоректни клиенти, бюрокрация - 34
5. Неплащане от Столична община на готови обекти -2
6. Чуждите фирми, работещи в България, при конкурсите поставят като задължително условие работа без аванс и отложено плащане след издаване на фактура – 2 или 3 месеца. По този начин се блокират оборотни средства минимум половин година.
7. Липса на инвестиции в строителството -2
8. Нелоялна конкуренция, пропуски и нередности при ЗОП- 12
9. Липса на реконструкции на топлопровода към топлофикация София ЕАД през 2014 год.
10. Конкурентни и дъмпингови цени между фирмите - 3
11. Трудно се работи с банкови институции, относно отпускане на кредити.
12. Затруднява работата ни, че законите и наредбите ги няма на английски език.
13. С достъпа на малки обществени поръчки.
14. Междуфирменна задлъжнялост - 12,
15. Неадекватни лихвени проценти и условия за акредитиране. Твърде усложнен разрешителен и документационен режим при инвестационния процес.
16. Безразборното строене и много строителни фирми (некомпетентни).
17. Нелоялна конкуренция, водеща до ниски цени и кратки срокове.
18. Чувството за финансова несигурност на потребителите и по тази причина – въздържане от потребяване на строителни услуги -6
19. Засенчване на по-малките от по-големите фирми
20. Нестабилното състояние на държавата и постоянните административни промени са основен проблем, пораждащ несигурност и затрудняващ работата по редица проекти. На следващо място са огромната междуфирмена задлъжнялост и големия спад на инвестиционните намерения от страна на чуждестранните фирми.

21. Нелоялна конкуренция, тромави административни процедури, никаква помощ от държава, банки, браншови организации, нисък стандарт на живот.
22. Непрозрачност при търговете за обществените поръчки, неплащането навреме от страна на държавата.
23. Бюрокрацията когато трябва да се обърнем към горните инстанции по дадени въпроси и проблеми, касаещи дейността ни. - 3
24. Трудна координация на ниво търг, общинско или областно ниво на различните структури.
25. Малко обекти в Северозапада – голяма безработица! На малки фирми малко работа се дава.
26. Лошо планиране, организация и обхват на работа и персонал.
27. Трудно спечелени обекти, слаба квалификация на работниците и ненавременно изплащане на труда ни - 2
28. Силна конкуренция в бранша. Ненавременно разплащане с контрагентите ни.
29. Много забавени плащания, недобросъвестни инвеститори, използващи пропуски в нормативната уредба и законовата рамка, множество бюрократични проблеми, непрозрачност при провеждане на търгове.
30. Несигурна икономическа среда. Междуфирмена задлъжнялост. Финансови проблеми. Конкуренцията.
31. Лоши проектни решения; конкуренция от физически лица; неразплащане от контрагенти. Невъзможност за краткосрочно финансиране от банките.
32. Нелоялна конкуренция. Ненавременно разплащане с контрагентите ни - 3
33. Липса на работа. - 2 Забавено разплащане с фирмите. -4
34. Трудно намиране на квалифициран персонал - 5
35. Силна конкуренция на фирми извън камарата. Не плащат данъци
36. Много фирми – малко обекти. Нелоялна конкуренция -4
37. От страна на инвеститорите – ниско заплащане и забавяне. От страна на работниците – много изисквания от тяхна страна без покритие и некоректно отношение.
38. Драстично намаляване на инвестициите в строителството. Ограничителни мерки в обществените поръчки. Нелоялна конкуренция – големите фирми в бранша обсебват всичкипоръчки. Голямачаст от фирмите с намален обем на работа преминават в сивия сектор. Камарата не изигра ролята на защитник на интересите на членовете си.

39. Голяма задлъжнялост в годините 2
40. Нескопосано законодателство, общинска бюрокрация, междуфирмена задлъжнялост
41. Сезонните забрани на строителството по Черноморието на база ЗУТ и кметски заповеди
42. Държавно и общинско законодателство
43. Чака се много дълго за енергото и ВиК за съгласуване напроекти по ЗУП, не се спазват сроковете и има голяма бюрокрация
44. Липса на инвеститори, забавяне на плащания при СМР, скъпи кредити.
45. Труден достъп до инвестиционни проекти, заеми 3. Административни затруднения и неуредици
46. Непредсказуема бизнессреда. Тежки административни ограничения и регулационни режими. Неспособност на държавата да се справи със сивия сектор.
47. Нелоялна конкуренция - 3, много строителни фирми на пазара, междуфирмена задлъжнялост както и наложените корупционни практики във всички държавни и общински структури.
48. Икономическата криза, няма държавни политики за частния бизнес, корупция и бюрокрация.
49. Не се намира работа. Достъпа до обществени поръчки е невъзможен. Нямам връзки и за това нямам работа.
50. Отказ на плащанията, невъзможност да се класираме за обществмени поръчки. Колкото са по-мощни, толкова по-трудно плащат.
51. Нормативната уредба
52. Високи данъци
53. Не успяваме със сроковете.
54. Некоректност при провеждане на търгове, печелене на обекти по критерий най-ниска цена, прекалено занижена от ориентировъчната. Ненавременно финансиране и невъзможност да се задържат добрите кадри.
55. Монопол на големите строителни тръстове - 4
56. Тежка икономическа обстановка в страната
57. Поради изискване на разрешение за строене за висока категория за извършване на вътрешните ремонтни дейности , за които е необходима по-ниска категория по закон, изискват по-висока.

58. Прекалено администриране на дейността, свързана с административните норми и изисквания, затруднено заплащане между фирмите
59. Бюрокрация, криза, политическа нестабилност 3
60. Забавяне изключително немотивирано и необосновано разплащане от фонд Земеделие. Много трудно може да се спечели поръчка. Само едни печелят
61. Няма диференциация на фирмите по големина за участие в обществени поръчки. Наличието на средства в банка е препятствие.
62. Липса на нормален пазарен механизъм за договаряне на обекти.
63. Инвестицията влошава финансовото положение на фирмата
64. Неразплащане или закъснение с плащанията от страна на държавата и общините по поддържане на пътищата.
65. Спънки от общината по процедури на одобрявяне на проекти. Много дълги срокове , излишни и тромави процедури, висока корупция.
66. Не се подновява техниката -2
67. Трудност при издаване на разрешителни
68. Неизплатени дългови кредити
69. Липса на качествени терени за строеж, липса на квалифицирана работна ръка и стеснени пазари
70. Неизплатени суми по вече изпълнени поръчки
71. Липса на достъп към големите обекти на малките фирми 2
72. Изискването за голяма наличност на пари в банката намалява конкурентността на малките фирми
73. Обществените поръчки са нагласени с предварително подбран победител и това е обществена тайна. Вече не кандидатстваме. Участвали сме като подизпълнител на голям холдинг (куха фирма), която „ощипа „всички фирми със заработените пари.
74. Големите фирми печелят търговете на завишени цени – заделят си процента печалба и дават останалото на подизпълнители, които ако искат да работят се ангажират.
75. Държавата – неграмотни служители, неизчистени закони, слаб контрол или повсеместна корупция. Намаляване на броя на можещите и знаещи служители и работници.
76. Ниски цени на извършените СМР- 3, много изисквания за участие в обществени поръчки.

77. Основен проблем е ненавременно плащане от страна на инвеститорите. От друга страна НАП си иска навреме вземанията само на основа на издадена фактура, без да се интересува има или не плащане по нея. Малкият процент от банките по кредит също е висок като за ЕС.
78. Прекалената бумащина и множеството грешки в нормативната база при издаване на документи

Въпрос № 8

Какви конфликти са възниквали когато фирмата е работила като подизпълнител или е наемала подизпълнители

1. Изплащането на изпълнените СМР строително-монтажни работи - 6
2. Закъсняло плащане 16,
3. Качество на материали 4.
4. Неспазване на срокове 16
5. Неспазване на финансовата рамка. -4
6. Неспазване на срокове от подизпълнителя 3
7. Качеството на изпълнената работа - 11
8. Неявяване на работа на работниците, закъснения при разплащане от страна на възложителя.
9. Главните изпълнители искат да се работи с високо качество на ниски цени и бавят плащанията. Подизпълнителитезакъсняват със сроковете.
10. Несъответствие с графиците и проектите - 4
11. Неизплащане на актувани работи навреме, недобросъвестни подизпълнители.
12. С изпълнението на СМР, почистване на строителни отпадъци.
13. Относно договарянето и в срок заплащане.
14. Некомпетенност по много въпроси.
15. Финансово и техническо естество 5
16. Некоректно отношение и поведение 4
17. Организацията на работа зависи в по-голяма степен от главния изпълнител, а също и от него зависят плащанията към подизпълнителите.
18. Забавени плащания от главния изпълнител. Конфликти, породени от липса надобра координация и комуникация. Недобро планиране.
19. По проектни решения. По начин на плащане.

20. Забавяне на плащания от страна на инвеститора, да опитват с дреболии да отбият от цената - 5
21. Недоставяне на материали от страна на инвеститора
22. Подизпълнителите често забавят сроковете, защото търсят евтинарработна ръка
23. Нередовно заплащане на актовете, задържани гаранции, които не се освобождават.
24. Некачествена работа от подизпълнителите. При работа като подизпълнител – забавени плащания.
25. Надвзети плащания, неспазени срокове.
26. Изнудват ни да работим едва ли не на загуба и бавят плащанията – 4
27. Колкото са по-големи фирмите, толкова по-малко плащат
28. Трудова дисциплина и хигиена на работното място
29. Офертите не отговарят на реално извършената работа
30. Неуточнения изисквания по проекта или заданието
31. Цени и срокове, когато бенефициенти са държавата и общините
32. Неустойки по договорени отношения
33. Малките фирми работят добре, като се стигне до заплащането големите фирми намаляват сумите и ги ощетяват
34. Забавяне на доставки
35. Неизплатени фактури на подизпълнители от НАП
36. Конфликтите са по повод на качеството и сроковете, дължи се на бавно плащане от страна на възложителите.
37. Спазване на линейния график
38. Главният изпълнител прибира парите от възложителя, но не се разплаща с изпълнителя
39. Липса на квалифицирана работна ръка

Въпрос № 21

Ако сте на мнение, че са необходими промени в някои от законите на нормативната база, молим Ви, уточнете в какво точно трябва да се изразяват те?

1. Намаляване на изискваната документация по ЗБУТ. Премахване на графика за отпуските.
2. В облекчаване на бюрократичните формалности - 9.
3. Яснота и недвусмисленост в законите и подзаконовите нормативни актове.
4. Нищо не зависи от нас, а от политическите среди и Народното събрание.

5. По-скоро – да се спазват!
6. Профилиране на дейностите в строителството по различните направления и корекции съгласно спецификата на етапите на строителство по различните му видове.
7. Законови промени, които да уреждат отношенията между възложители, изпълнители и подизпълнители.
8. Облекчаване на условията за участие в обществени поръчки 2, без излишно утежняващи изисквания за кандидатите.
9. Да се спазват сроковете, чакаме за глупости маса време - 5
10. Просто трябва да има работа -2.
11. Обпекчаване на документите при спазване на ЗБУТ. Увеличаване на шансовете на малките фирми да печелят изпълнението на обществени поръчки.
12. Да излизат на „светло” всички строителни фирми
13. Опростяване на категоризацията на вписването в регистъра
14. ЗОП – критерий за участниците . ЗУТ – срокове за издаване на документи – критерий за мълчаливия отказ (съгласие)
15. Нормативната база да се съобрази с европейската
16. Чака се една година за пускане на ток, плащат се авансово големи нереални суми на EWN, няма яснота по закона за собствеността, промяната (новите скици на кадастъра) доведе до много проблеми. Околната среда ни бави с измислени документи, а тъкмо където трябва – от големите фирми, не търсят. Изискват паркоместа, които в последствие са непродаваеми.
17. Намаляване на административните спънки и хиляди точки и алинеи, касаещи едно исъщо нещо
18. По-голяма прозрачност при ОП и намаляване на сроковета за издаване на документи ВиК и енергото -3
19. Трябва да се либерализират отношенията между работник и работодател. Сегашния тромав режим не само не помага на работниците, но и е в тяхна вреда
20. Да могат всички равностойно да участват в ОП и да няма рушвети 2
21. Санкции за незпазване на сроковете – 4
22. Много високи осигуровки, ужасен кадастър, бавят се документите.
23. Облекчаване дейността на фирмите 2
24. Да се изяснят процедурите
25. Прозрачност на търговете – 3

26. При категоризацията на фирмите липсва прецизност и точност
27. Изискванията да станат по-приемливи за малките фирми наличието на средства в банката да не е изисване при поръчка, може да се ползва ако се наложии кредит
28. Да се подкрепя малкия и среден бизнес - 6
29. Насърчаване на малките строителни фирми, облекчаване на изискванията към тях
30. Намаляване администрирането в търговската дейност на фирмите – лицензиране, регистриране, да намалява натоварването по обслужване на администрацията
31. Защита на досавчиците от некоректни платци
32. Контрол при възлагане на обществени поръчки
33. При ОП проблеми при заплащането от страна на инвеститора
34. Правилата да са еднакви за всички фирми
35. По-кратки срокове за издаване на акт № 14,15 и 16
36. По-строги мерки за безопасност на труда
37. Санкциии при назначаване на хора, изискват се много документи, необходима е гъвкавост от страна на НАП и НОИ при назначаване на хора, свързано е с много разходи на фирмата.
38. За правата на работодателите
39. ЗОП –Германия – да се вземе пример
40. Отношение с ЕРП, статута на паркоместата, промянаизцяло наЗУТ, по-добра координация на местната административна структура
41. Нормативната база трябва да подпомага работата, а не да пречи
42. По-добро опазване на природата
43. ЗОТ и ЗУТ трябва да се пренапишат, а не да се прменят постоянно и некомпетентно (тълкуванията и в двата закона са твърде разтегливи и позволяват доста своеволия)
44. Фирми длъжници да не се допускат до обществени поръчки
45. При еднаобществена поръчка да се иска само цена, а останалите документи да се представят при сключване на договора.

Въпрос № 23

Какви според Вас, са основните проблеми на строителния бранш днес?

1. Забавени плащания - 7
2. Прекалено много строителни фирми - 4
3. Липса на коректност и липса на специалисти - 6
4. Междуфирмена задлъжнялост. -5
5. Обществените поръчки – предварително се знае кой ще спечели. Определен кръг от фирми се толерират от властта. Тези фирми си наемат подизпълнители, които до работят на ниски цени. Искат отложено плащане, а много често и не плащат на подизпълнителите, откъдето идва и междуфирмената задлъжнялост.
6. Малки инвестиции, неквалифициран персонал, високи цени на материалите, ниски часови ставки, ниско заплащане на СМР от страна на инвеститорите.
7. Намаляване обема на жилищното строителство - 3.
8. Бюрокрация, дълъг период на процедурите по ЗОП -12
9. Достъп на малките фирми да обществените поръчки – необосновани високи изисквания и субективни и дескриминационни условия 3
10. Печелене на обекти на непазарен принцип, нелоялна конкуренция, забавени плацания или изобщо неплащания. Занижен контрол по време на строителството, т.е. приема се некачествена работа и (машини) занижени параметри от проекта -5
11. Изчистване на междуфирмената задлъжнялост. Смислена политика на банките относно кредитирането, адекватна законова база. Прозрачност на търгове и обществени поръчки.
12. Липса на поръчки за малките фирми
13. Некоректно разплащане - 5
14. Некоректно плащане от страна на възложителите. Нел
15. Дава се предимство на големи фирми с „голямо” име. Липса на райониране при работа.
16. Неравнопоставеност между фирмите, непрозрачност на обществените поръчки- 4
17. Липса на инвестиции, големите фирми „изяждат” малките, спирането на европейските програми - 4

18. Некачествени и скъпо струващи бетонови разтвори, бетонови изделияу тухли, плочки.
19. Слаба квалификация на средния по образование работник - 5.
20. Некоординирани изисквания от общините.
21. Корупция, корупция и пак корупция – закони само за големи монополисти - 16
22. Скъпо струващи компоненти, материали и търгове за малки фирми.
23. Некачествено строителство и липса на интерес и контрол от различните органи в държавата.Липса на клиенти.
24. Нелоялна конкуренция-5
25. Размиване на категоризацията на фирмите. Ниска конкурентноспособност. Дискриминация в търговете. Слаба защита на фирмените интереси и дейности по специалности.
26. Несигурна икономическа среда, липса на достатъчно работа 28.
27. Некоректни инвеститори, забавяне на разплащания 2.
28. Физически лица, които работят на много по-виски цени.
29. Пренаситеност на пазара, ефективност при провеждане на ОП, задържане на сроковете при изпълнение на обекти и предстоящо плащане от инвеститора
30. Грешно разбиране и желание на някои в строителния бранш за бързо забогатяване
31. Държавата с нищо не облекчава строителния бранш за облекчаване – по-нисък кредит, отпадане на авансово плащане на корпоративния данък на база предходната година
32. Дирижирани обществени поръчки -2
33. Нестабилна нормативна база, несигурност в законите -2
34. Фирми се ръководят от лица, които нямат необходимия ценз
35. Ниски цени на СМР
36. Общината допълнително завишава изискванията към кандидатите с цел насочване към определена фирма
37. Монопол на големите фирми
38. Неусвояване на еврофондове
39. Незащитеност от страна на държавата, ако получателя на услугата не се е разплатил, няма право да ползва сградата. Забавя подписването на документа за ползването на сградата

40. Нехайство на държавата спрямо българските фирма
41. Инфраструктурата в някои райони.
42. Строителните материали на променят цените, а цената на услугите падат. Пада цената на труда.
43. Лошото икономическо и финансово състояние на много от строителните фирми.
44. Няма работа , намалява броя на поръчките – 24
45. Инвеститорите се гаврят с нас поради кризата. Стремят се да намалят цените и ние едва оцеляваме.
46. Спечелване на обществени поръчки, участие в конкурси за реализация на обществени поръчки.
47. Опростяване на нормативната уредба, професионална квалификация.
48. Монополизирането на строителството чрез бюджетни средства, посредством тяхното разпределение.
49. Банковата наличност да не е изискване при търговете.
50. Липса на пазарни механизми и цифрови измерители. Квалификацията на работниците няма измерител и не може да има приоритет . Цената, която се предлага трябва да бъде най-важното определящо условие да се печели поръчка.
51. Защита на малкия и средния бизнес.
52. Да се искат данъци и осигуровки за реално получени пари, а не такива само на хартия. ДДС да се връща навреме.
53. Липса на квалифициран персонал -3 Некоректност между участниците в строителния процес.
54. Липса на финансови средства.-3
55. Тромави процедури при получаване на обществените поръчки.-2
56. Некоректност при търговете.Занижено качество, здабавено разплащане, проеиктанско недоглеждане и некомпетентност.
57. Неясни правила за ОП и ЗУТ.
58. Слаб контрол на качеството. Неосигуряване. Високи държавни данъци и такси за фирмите.
59. Конкурсите, държавата с нейните данъци и такси. Затруднение при процедурата при обществените поръчки.- 2

60. Непредсказуема бизнес среда. Тежки административни ограничителни и регулационни режими, неспособност на държавата да се справи със „сивия сектор”.-2
61. Лоша бизнес среда и нарушена комуникация между институциите. Създаване на изкуствени проблеми в различните нива.
62. Пренасищане на пазара на жилища. Навлизане на чужди монополисти извън ЕС в изпълнението на големи проекти – ползват субсидии в държавите си. Постепенно се монополизира сектора.
63. Липса на правосъдие, неравнопоставеност.
64. Неяснота, свързана с политическата обстановка в страната. Не може да се планира и да се предприеме и инвестира.
65. Липса на клиенти, липса на квалифициран персонал, законите на общината и държавата.
66. Липса на общуване на различнинива. Равен старт и равни възможности за всеки
67. При жилищното строителство липсват определени показатели за застрояване УПИ или квартал, което изисква изготвянето на ПУП и РУП, а тези процедури изискват около 12 месеца
68. Некачествена работа с некачествени материали

Въпрос № 24

Какво според Вас, би следвало да направи Камарата на строителите на национално и на областно ниво за решаването на проблемите в строителния бранш?

1. Да продължи работата с държавните органи за решаване на проблемите в строителството (нелоялна конкуренция, прозрачност при обществените поръчки, повече свобода и възможности за малките фирми). 4
2. Уеднаквяване на изискванията и условията за участие в малки обществени поръчки – за едни и същи видове строителни дейности, възложителите да ве изискват различви по характер и вид критерии - 5.
3. Да не допуска средствата отделени за озеленяване като работа от строителния процес да се пренасочват и съкращават за сметка на качество, неотговарящо но проиктни или технологични изисквания.

4. Да осигури повишаване на квалификацията на персонала.(работници, технически персонал). Курсове за допълнителни умения. Защите интересите на строителите пред инвеститорите, в това числбо и заплащанията. 4
5. Изискванията, които КСБ поставя при регистрация на фирмите убива малкия и среден бизнес. Пример: За изграждане на метан-станция, което съгласно ЗУТ е първа категория строежи (според нас неправилно) защо фирамата-строител трябва да има балансова стойност наактивите над 500 хил. лв. или над 50 души? Смятате ли, че газ-станцишята не може да бъде изградена, ако фирмата няма тези активи или персонал? Разбира се могат да се дадат много примери и ръководството на КСБ го знае. Тези критерии не гарантират качество на работа, а че винаги глвни изпълнители ще са шепа фирми, а всички останали ще са наемници и подизпълнители за унизително ниски цени.
6. КСБ да даде еднаква възможност на големи и малки фирми за участие в процедурите (има големи ограничения за малките, дори когато разполагат с добри специалисти) - 4
7. Да се даде предимство на фирмите, регистрирани в съответния регион и населено място при извършване на съответното строителство.
8. Да се приемат промени в ЗОП.
9. Подпомагане в етичните взаимоотношения между малки и големи фирми в строителния бранш - 3
10. Активно участие и отстояване позицията на бранша при разработката на нормативни актове.
11. Да защити интересите на строителните предприемачи, като лобира на областно ниво да им се предоставят обекти чрез конкурси, а не да се търсят строителни фирми от други далечни региони.
12. Много може да се направи при желание за контакти, сътрудничество и коректност в отношенията на всички нива в стряктурите.
13. Авторитетно, отговорно и навреме да постави и отстоява правилно отношение към строителите и строителните фирми, работещи „на светло” и да се спре „сивата” икономика!
14. Не знам точно, но следва да защитава строителите, да вкара ред в търговете.

15. Изясняване на проблемите на фирмите по различни видове строителство и по-голяма защита. Изчистване на необходимите и достатъчни условия за категоризация на фирмите.
16. Да разреши проблемите, засягащи сектор „строителство" и да оказва необходимото съдействие за финансиране от финансови институции.
17. Да защитава строителите – 8
18. Да бъде по-често до фирмите 6
19. Да започне да работи, да не седят само до компютрите
20. Да работи за опростяване на нормативната уредба 4
21. Да засили: контрола над монопола в строителството, за минимизиране на сивия сектор, координацията между КСБ и дри. Институции, общини и реципиенти на обществени поръчки при изначална подготовка на документи и издаване на разрешително за строителство, иницииране на срещи по места с членове на камарата
22. Да се направи на областно и национално ниво дискусия за наболелите проблеми в бранша и се стигне до изготвяне на предложение до ресорния министър - 7
23. За областните градове – да се допуска целогодишен режим на застрояване, като се спазват часовете за отдих. Така би се избегнало превръщането на строителството в сезонен труд. В същото време общината не се съобразява с тези изисквания
24. Да се спре участието на фирми извън ЕС. Да предложи на общините да увеличат средствата за публични инвестиции, рехабилитация на сгради и улици. 3
25. Да защитава интересите на малките и средните фирми 7
26. Равноправно участие в оперативните програми
27. Да намери механизъм заизкореняване на сивия сектор в строителството, защото редовните фирми плащат регистрация в КСБ и ИСО, осигуровки, данъци и т.н. Това ги прави неконкурентни на тези които спестяват подобни разходи -7 . Ако КСБ не иска да продължи масовото отписване от регистъра – трябва да вземе сериозни мерки
28. Промяна в нормативната уредба 2
29. Да увеличи контрола над фирмите 6
30. Опростяване на регистъра

31. Борба с корупцията при обществените поръчки 5
32. Да организира обучение на кадри 3
33. Защита интересите на строителите – 2
34. Да отстоява интересите на всички строителни фирми , а не само на избрани 3
35. Да създаде комисии, които да ходят по строителните обекти дали са членове на КСБ и плащат на работниците и такси за категоризация. Работниците на черно свалят цените и отнемат поръчки 4
36. КСБ да съдейства и защитава фирмите за по-бързо получаване на поръчки и средства от общните и държавата -2
37. Да съдействат при проблеми с плащането за подизпълнителите, да се прекрати практиката фирми които печелят поръчки и не работят, наемат подизпълнители и вземат комисионни
38. Да се различават изискванията към различните фирми в зависимост от големината им
39. По-бързи срокове за изплащане на обществените поръчки от бюджета
40. Да се направи пълен списък на инвеститорите и строителите в интернет, от където да се разбере дали са коректни
41. Определяща при търговете да е цената на услугата , а не банковата наличност 2
42. Да отпадне при търговете критерия най-ниска цена
43. Да помага при изготвяне на документите за обществени поръчки
44. КСБ да не прилича на държавно учрреждение, срамота е такава мощна организация да не може да сложи ред в бранша.
45. Борба с нелоялна конкуренция
46. Да участва по-активно в работна група за разработването на нови наредби, закони и правилници за бранша. Да не се сменят законите толкова често - 3
47. Камарата трябва да контролира физическите и юридическите лица, които са регистрирани и се занимават със строителна дейност. (без регистрация в регистъра, работа без трудов договор)

Приложение № 3

Отговори от експертните оценки

1. **Какво е по Ваша преценка състоянието на строителния бранш в момента? Какви са перспективите пред него за следващите две три години и в по-дългосрочен план?**

- Последните няколко години са особено трудни за строителния бранш в цялата страна. Строителната дейност на фирмите е ограничена и спечелването на обекти зависи от участие в обществени поръчки, финансирани с европейски средства по оперативните програми. В обявените поръчки се поставят необосновано завишени изисквания от възложителите, което предопределя спечелилият търга, и поставя в неизгодни позиции по-малките и средни фирми.

- От друга страна проблем между фирмите е задлъжнялостта помежду им.Винаги се предпочитат участници с най-голям срок на разплащане във времето, а това води до блокиране на собствените финанси на дружествата. Когато възложителят не разплаща средствата навреме, всички по веригата след него търпят загуби. Това води до неизрядност към работниците, към държавата и общините за внасяне на данъци и осигуровки. Получава се един затворен кръг, в който се завъртат много интереси.

- Икономическата криза все още не е преминала. Причина за това са силно ограничените инвестиции в региона. Основните възложители на обекти си остават държавата и общините. Строителството на жилищни, административни и учебни сгради е силно намаляло. Главно се разчита на възложителите, които оперират със средства от европейските програми. Отчитането по такива проекти е бавно и продължително във времето. Административната бюрокрация е силно завишена.

- Перспективи - Работим в правилната посока. Променяме законодателството спрямо новите изисквания на икономическата обстановка, създаваме нова нормативна уредба за строителството и инвестиционното проектиране. Опитваме се да планираме необходимите кадри със средните и висши строителни училища, да мотивираме младите хора да се насочват към строителния сектор и да се реализират в България.

- Изключително лошо. Следващите две години ще бъдат практически нулеви.

- Усилено върви ликвидирането на малките строителни фирми чрез ЗОП и по специално въведеното „икономически най-изгодна оферта-техническо предложение“.Перспективите са: Оставане на малко на брой големи фирми диктуващи пазара. Кои ще бъдат те, не зависи от техните технологични и технически или кадрови възможности, а дали собственикът им е в близки отношения с управляващата за момента партия.
- Строителният бранш е в състояние на тежка криза, продължила няколко години.
- Преобладават малките и средните фирми. Липсата на нормален инвестиционен пазар свежда дейността на фирмите в бранша до минималната и по-скоро необходимата за „оцеляване” и съхраняване на екипите от инженерни и технически кадри.
- През следващите 2 – 3 години състоянието на бранша ще се подобри, ако се преодолеят проблемите на икономическата криза и се създаде законова база за лоялна конкуренция.
- Изключително лошо, до 2-3 години никой няма да остане да работи

- Работи се в лоша икономическа среда, особено в общините – нередовни плащания, липса на административен капацитет, корупция, незадоволително законодателство /ЗУТ, ЗОП/.
- Строителството остава един от най-засегнатите сектори, предвид липсата на частни инвеститори, особено в средните и малки градове на страната. Основен източник на оборот остават публичните възложители по реда на възлагане на обществени поръчки. Непрозрачните условия и критерии за избор, високите изисквания към строителя за доказване на опит в сходни обекти и оборот, залагани в процедурите по възлагане на обществени поръчки са основните пречки пред строителните фирми. При реално намаляване на административната тежест и прилагане на измененията в нормативната база в областта на обществените поръчки, би довело до известно подобрение.
- Едно цялостно подобрение на инвестиционния климат би съживило и строителството, но предвид политическата несигурност в момента, това е остава само пожелание.

- Състоянието на строителния бранш е критично. Неразплатените средства от държавата към строителните фирми, нестабилната политическа обстановка, замразените големи енергийни проекти, слабата икономика, кризата в банковия сектор, блокираните европейски средства, високата ниво на корупцията и други фактори са причините и предпоставките за лошото състояние на строителния бранш в момента и в перспектива.

- Строителният бранш в момента е основно на спирачки. В близките 2-3 години преструктуриране на фирмите. В голямата си част подмяна на управление на фирмите и закриване на стари и откриване на нови фирми.

2. **Кои са основните проблеми пред дейносттта на строителните фирми в момента. Какви мерки /политики/ биха подпомогнали решаването на тези проблеми?**

- Проблем е финансовият ресурс – при дългия период на разплащане на свършената работа, при малките авансови плащания при сключването на договорите. Това налага затваряне на собствени средства на дружеството, и невъзможност за участие в други обекти, до получаването на „свежи“ парични средства.
- Досегашните проекти за програмен период 2007-2013 г. показаха, че по много от обявените проекти строителните фирми не можеха да участват като директни бенефициенти, заради кода си на икономическа дейност. За следващия планов период трябва да се избегне тази необоснована дискриминация.

- Политическата и икономическата криза в страната. Изключително мудна администрация на ниво министерства и общини.

    - Положителни мерки биха били по-голяма свобода на административния персонал. Корупцията.По-точно политическата корупция

    - Нежеланието на политиците да приемат публичноста като най-добра мярка срещу нея.Публичност значи Интернет, а не платени медии.

- Изискването за доказване на финансов ресурс.Такъв ресурс трябва да доказва възложителят, а не изпълнителя защото са масови забавените плащания.Ако строителната фирма има налични 5 млн.лв. по-изгодно е да ги вложи на срочен депозит отколкото да се занимава със строителен бизнес.

- Липсата на нормален инвестиционен пазар ЗОП – с изискването за икономически най-изгодна оферта
- Необходимостта от критерии за най-ниска цена и минимален срок- тези критерии водят до влошаването на състоянието на фирмите и качеството на строителния продукт
- Корупцията в тръжните процедури
- На този етап по-добра законодателна дейност може да подобри състоянието на строителния процес.
    - Няма работа, парите на хората ги прибраха банките и никой не ще да инвестира, поръчките ги взимат големи фирми, свързани с консултантите по европроектите, ЗОП-а го дооплескаха с промените, тъкмо му свикнахме на стария и др. подобни. За мерки/политики се обърнете към политиците
    - Да се изравнят по права двете страни по договорите, когато от едната страна са държавата и общините. Да се уреди законово както срока за разплащане, така и срока за обработка на документите преди фактура /акт 19, сертификати/.
    - Липса на активна инвестиционна дейност в строителството от частния сектор;
- Непрозрачност и опороченост на процедурите по избор на изпълнител на поръчки, финансирани с публични средства.
- Задържане на плащанията от страна на държавата/общините респ. висока междуфирмена задлъжнялост;
- Мерки: 1. Разработване на цялостна програма за стимулиране на икономическата активност - улеснен достъп по финансови средства, намаляване на административната тежест, данъчни облекчения за бизнеса, стабилна и координирана работа на администрацията;

2. По-строг контрол от страна на АОП при предварителното обявяване на условията по процедурите за възлагане на обществените поръчки; Ограничаване на субективни критерии за оценки на предложенията.

3. Спазване на изискванията на Директива 7/2011 на ЕС, инкорп. в чл. 303а ТЗ относно допустимите срокове на разплащане. Промяна в ЗДДС във връзка с момента на начисляване на ДДС – само при реално разплатена сума, а не при възникване на данъчното събитие.

- Основните проблеми са самоубийствена дъмпингова политика и активен политически протекционизъм в дейността на строителните фирми и на пазара. От там неконкурентни способи и ниска ефективност.
- Решението е Антидъмпингови мерки. Мерки на прозрачност в обществените поръчки, въвеждане на рейтингова система. Съизмеримост между обществената поръчка и размера на фирмите

3. **Според Вас, съществува ли конкуренция между отделните фирми в строителния бизнес? Ако да, в какво се изразява тя?**

- Съществува конкуренция. При обявяване на поръчките се поставят изисквания от възложителя за наличен финансов ресурс, кредитна линия от банка в определен размер, брой и видове машини, брой специалисти и работници, обем СМР за последната една или три години, притежаването на определени сертификати. Понякога се получава така, че условията са толкова конкретни за определена фирма, само където не й е написано името.

- Конкуренцията е изключително голяма. / Спечелване на обекти на всяка цена./

- Реалната пазарна конкуренция е изместена от борба за максимално приближаване до партийните поръчки.Поради свития пазар и липсата на частни поръчки единствената перспектива за работа остава ЗОП, а там конкуренцията е изместена до размера на комисионната.

- Конкуренция винаги съществува и се изразява в по-добрата реализация на

- инвестиционния пазар.

- Конкуренция съществува –тенденция към занижаване на цените за сметка на качеството, посочване на нереални условия за изпълнение /срок, гаранции и т.н/. Създадената близост между политика и строителен бранш ограничава свободната конкуренция.

- В отделни пазарни сегменти съществува, а в други не. При жилищното строителство съществува конкуренция, но при обществените поръчки конкуренцията е задушена от високото ниво на корупцията в държавата и общините. Липсата на ясни и точно измерими критерии при обществените поръчки е един от факторите затова.

- Да. В борба за покровители при големите играчи, истинската конкуренция между отделните строителни фирми е основно при частни възложители.

4. **Има ли, според Вас, противоречия между по-големите и по-малките строителни фирми? Ако да, в какво главно се изразяват и какви последици предизвикват? Налагат ли се мерки за регулиране на взаимоотношенията на по-малките и по-големите фирми? Ако да, какви по-точно?**

- Не мисля, че има противоречия между големите и малките фирми. Както вече споменах, строителството е сведено предимно до строежи на обекти, финансирани с европейски средства, като възложителите поставят изисквания за участие в процедурите, които по-малките фирми не могат да покрият. Често се изисква финансов ресурс и материална база, с която малките фирми не разполагат. Но това не е причина за противоречие между големите и малките фирми, а тъкмо напротив. При изпълнението на проектите, главните изпълнители ползват подизпълнители и това като че ли е единствения начин европейските средства да стигнат до по-малките фирми.
- Друг начин малките фирми да изпълняват по-големи поръчки е да се сдружават и така да конкурират по-големите.
- Но противоречия между големите и малки фирми в строителния бизнес не може да има.

- Има противоречия. При липса на по-големи обекти, големите фирми се ориентират към по-малките обекти. Големите фирми са с нагласа те да контролират всичко. Необходимо е да се вземат спешни мерки с цел запазване гръбнака на икономиката-средните и малки фирми. Необходимо е разграничаване на обектите по размер на фирмите. Малките обекти да се изпълняват от малки фирми.

- Нормално е да има пазарни противоречия./голямата риба иска да изяде по-малката, но обикновенно по-пъргавата изяжда по-бавната./При нас обаче партийната риба независимо от големината изяжда не правилно ориентираната в партийните води риба.Мерките за борба с малките фирми се налагат непрекъснато от държавните

чиновници защото комисионните от големите фирми са по-толеми и по-малко рискови.Например предстоящите търгове на АПИ за поддържане на РПМ.

- Мерките които могат до някъде да ограничат това са:Прецизиране /законово/ на подизпълнителната дейност, както и отдаването под наем на човешки труд.Има много забранителни изисквания /повечето резонни/ малка фирма да се добере до голям строителен обект, обратното е възможно само в приказките.

- Противоречия между по-големите и по-малките строителни фирми не съществува, това би било негативно за строителния бранш.

- Има големи противоречия. Поръчките се печелят от големите, после идват и ни извиват ръцете да работим по техните цени, с техните материали, а гаранциите да ги носим ние. Най-накрая и не плащат и ни фалират. Никакви мерки не могат да оправят взаимоотношенията, ако няма морал. Най-добре да се остави ниша в закона за малките, а не всичко да се прави за големите.

- Да се регламентира точно статута на подизпълнителите! Да се задължат спечелилите обществени поръчки да декларират по колко договора работят и с какъв обем към датата на спечелване на проекта и подписване на новия договор.
- Най-ясно изразени противоречия между тях има при превъзлагането на изпълнението на общ.поръчки от големите на малките фирми – ценова репресия, непрозрачни договорни условия, задържане или забавяне на плащанията. Малките фирми често са неофициален подизпълнител със силно ограничена възможност от съдебна защита предвид начина на възлагане и отчитане на изпълненото от тях.

- Промяната в тези отношения е належаща, следва да се защитят интересите на малките/ средни участници в стр. процес, като се намалят изискванията към тях /във връзка със изискуеми сертификати, оборот и тн/ и се трансферират към гл.изпълнител, да се допуска основния строител да обявява използването на подизпълнители и след спечелване на поръчката, Възложителят/Финансиращият орган да следи за разплащане и към подизпълнителя.

- Съществуват не само между малките и големите, но и между големите. Липсата на критерии относно големината на фирмата и кандидатстването при обществени поръчки е един от проблемите. Големи фирми кандидатстват за сравнително малки обеми. В последствие възлагат тези обеми на малки или средни фирми на по-ниска

цена, в някои случаи и под себестойност. Необвързването на тези обеми и големината на фирмата крие сериозни рискове, както за големите, така и за малките фирми. Големите фирми при сегашната ситуация не могат да поддържат голям щатен персонал и съответно възлагат дейности на по-малки фирми, но при нереални цени. По този начин губят всички. Необходимо е ясно и точно определяне на критерии относно обемите и големината на фирмата при кандидатстване за обществени поръчки. Това би решило проблема с безработицата, фалита на фирми, доброто и трайно функциониране на бранша и т..н.

- В повечето случаи големи фирми не отговарят на условията за главни контрактори и произтичащите от това компетенция, култура и отговорност. Злоупотреба от страна на големите фирми с права.
- Не достатъчна техническа кадрова обезпеченост в по-малките строителни фирми. Доброволно отказване, самостоятелност и системност.
- Регулацията е задължителна - формално, чрез законодателни мерки, и не формално чрез въвеждане на добри практики, обучения, изграждане на модели и системи на доброволен принцип на участие. Въвеждане на категория – главен Контрактор с произтичащите от това изисквания. Съставяне и доброволно приемане на Харта на строителя, регламентираща отношенията между отделните участници в процеса на строителство.

5. **Разполагат ли строителните фирми от различните категории с необходимата им съвременна техника и технологии, както и с достатъчно квалифицирани кадри за работа с тях?**

- Всяка фирма се стреми да поддържа базата си от машини с необходимата техника, закупуват се нови и по-високо технологични машини според възможностите. Без наличието на техника няма как да се работи качествено. За наличието на квалифициран персонал не мога да кажа, че е в достатъчна степен. В област Ямбол няма много млади квалифицирани хора. Повечето се насочват към по-големите градове или в чужбина. Основна причина е по-доброто им заплащане там.
- Не всички фирми разполагат с модерна техника и обучен персонал, причина за което е липсата на финансова възможност и сигурност в бъдещето
- Категорията на строителните фирми няма нищо общо с техните кадрови технологични и технически възможности Защо българин никога няма да кацне на

Луната - защото ще бъде държавна поръчка и по ЗОП трябва преди това да е е кацал на Марс и на Венера.

- Категорията на строителните фирми се определя на база изпълнените /спечелени/ чрез „икономически най-изгодна оферта“строителни обекти.Например ако имам асфалтова база с прозводителност 800/1000т на мсм.,аз мога да изпълня по около 20км. на месец преасфалтиране, достатъчно за категорията. На практика обаче това зависи от спечелените поръчки, чието спечелване не зависи по никой начин от инженерната грамотност на офертния отдел на фирмата.
- Малките и средни фирми изпитват финансови затруднения и не са в състояние да обновяват своята техника и инструменти с нови, съвременни и високо производителни. Също така не са в състояние да осигурят по-добра квалификация и обучение на своите кадри.
- Засега има хора и техника, но ако още някоя година продължим да лазим по дъното, даже който е останал ще избяга или вече ще се пенсионира, защото младите отдавна изчезнаха.
- Проблемът с липса на кадри е изключително остър!
- Липсата на добре подготвени кадри представлява по-сериозен проблем отколкото техниката, която може да бъде набавена безпроблемно.
- Повечето строителни фирми от разполагат с нужната техника и технологии. Разбира се съобразно нуждите на пазара. Никой не би закупил техника, за която не би намерил необходимата дейност. Относно проблема с кадрите – той бе засегнат в другите въпроси.
- Може би все още разполагат с техника и технологии не достатъчно амортизирани от времето на бум-а. Проблема с кодифицираните кадри е явен, въпреки голямата моментна стагнация.

6. **Имат ли, според Вас, строителните фирми достатъчно висококвалифицирани работници и инженерно-технически специалисти? Налага ли се предприемането на мерки за повишаването на квалификацията на инженерно-техническите или на другите категории работещи в строителството? Какви мерки би следвало да се предприемат?**

- Строителните фирми нямат достатъчно висококвалифицирани работници и инженерно-технически специалисти. Това е така, защото висшите строителни училища скъсаха връзката с частния бизнес. Сега се опитват да въведат някакво

планиране за необходимостта на бранша от видове специалности. Това е правилно, но е бавно като процес. Трябва да се потърси съдействието на КСБ. Би могло да се въведе схема на събиране на информация чрез ОП – да се разпространи анкета между членовете на КСБ какви нужди от специалисти имат, по какви специалности, колко хора, колко с висше, колко със средно образование. Тази информация да се обобщи от КСБ и да се предложи на Строителните училища. И държавата трябва да помогне в процеса-например да се въведе стимул за фирмите, които са наели бройките строителни специалисти, които са заявили, да им заплаща осигуровките в рамките на 6 или 12 месеца, да им осигурява стипендия по време на следването.

- Липсата на кадри се учеща във всички фирми, като най-изразена е тя в по-малките градове. Мерките са да се осигури по-добро заплащане, за което е необходимо критерият най-ниска цена да отпадне от всички видове поръчки.

- Има строителни фирми с невероятно добри специалисти.Доколко ще се огради с добър и качествен инженерно-технически персонал зависи от желанието на ръководителя/собственика/.Проблемът е, че квалификацията се определя с диплом , а не със стаж .Например един инж. завършил ПГС и работил 20 /двадесет/ години в пътно-сроителна фирма не може да бъде ръководител на един пътен обект да кажем от 5/пет/км. по масовите изисквания на възложителите

- Засега има хора и техника, но ако още някоя година продължим да лазим по дъното, даже който е останал ще избяга или вече ще се пенсионира, защото младите отдавна изчезнаха.
- Липса на всякакво практическо обучение на всички нива в строителството:

- Инженери Средни специалисти Машинисти Работници.

- Добре подгответните кадри намаляват или се концентрират в големите градове. Негативна тенденция както в количествено, така и в качествено отношение.
- Мерки: Стимулиране на повишаването на проф.квалификация, чрез бонуси за работодалите за реално проведени обучения.
- Стимулиране на средните професионални училища за подготовка на стр.техници;
- Поставяне на фокус върху практическата насоченост на инженерните специалности в строителството по време на висшето образование.

- По- тясно сътрудничество между производители/дистрибутори на стр.материали, техника и продукти и строители, с цел запознаване и прилагане на съвременни технологии.
- Висококвалифицираните кадри са проблем от години. При евентуален възход на икономиката и от там на строителния бранш, проблемът ще се почувства остро при кадрите от ниско и средно ниво. В близките 10 г. този проблем ще се почувства и при запазване на сегашното състояние на строителния бранш. Недостатъчната практическа подготовка на среднотехническите кадри и майсторите в училищата е друг сериозен проблем. Мерките които следва да се променят е връщане на техникумите и по-тясна връзка между бизнеса и училищата, повече практическа подготовка, повече знания и умения по специалностите.
- Създаване на институт (фирма) от името на КСБ за провеждане на цялостна стратегия и политика в процеса на създаване, квалифициране и опазване на кадрите работещи в строителството. Различен подход към различните категории работещи в строителството - алтернативен на сега действащите формални.

7**. Как оценявате състоянието на нормативната база на строителството у нас? Какви приоритетни промени, според Вас, се налагат в тази сфера?**

- Законодателството в областта на строителството трябва да се променя съобразно налаганите икономически новости. Трябва да се раздели строителната дейност от проектирането и за това в момента КСБ работи по Закон за строителството и Закона за инвестиционното проектиране. Промените, които се направиха в ЗОП не са очакваните и предложените при обсъжданията. Трябва политическа воля, за да се случат нещата, защото законотворчеството е бавен и труден процес, но в крайна сметка, който работи с определен закон, най-добре познава слабите му страни.

- Необходимо е да се засили участието на представители на КСБ в дейността с местната и регионална власт. Не е достатъчно спорадичното участие в обсъждания по европейски проекти на дадена община. Трябва да присъстваме на всяка среща на кмет или Областен управител с представители на изпълнителната власт /министри, зам.министри, агенции/, да участваме в Регионалния съвет за развитие на Югоизточния регион за планиране, да бъдем активни в отстояване на позициите на строителите, да имаме достъп до повече информация за инициативите в регионален план.

- Има много слабости в нормативната уредба, дължащи се на различни тълкувания на юристите и невъзможността при изготвянето на нормативните актове да се включат технически лица, напълно запознати с действителните проблеми в строителния процес.

- Състоянието е толкова неадекватно, че може да се напише цял роман
- Колко още промени можем да понесем?!

- Колко пъти ще сменят законите?

- Да върнат стария правилник и да се мирнат.

- Да се осигури спазване на нормативните документи, които в голямата си част са добри, но не се спазват.

- Най-проблемен е ЗУТ – очаква се неговото разделяне и създаване закон за строителството.

- ЗОП – разработване на по-добри гаранции за прозрачно провеждане на общ.поръчки

- Състоянието на нормативната база не е добро. Множеството промени през годините, недобрата кореспонденция между закони и подзаконови нормативни актове, дългите и тромави процедури, липсата на регламентиран и ясен контрол от страна на държава и общини към нелоялните фирми са част от проблемите, които следва да намерят своето решение в близко време.

- Хаотична и не работеща. Ненужно усложнена.
- Закон за строителството с изясняване на ролите на участниците в процеса, посока доближаване до принципите във ФИДИК.

8. **В каква степен Камарата на строителите в България и нейните областни структури допринасят с дейността си за развитието на строителния бранш в страната? Как може да се усъвършенства дейността на Камарата? Ако разполагахте с нужната власт еднолично да определяте работата на КСБ, с какви приоритетни задачи бихте се заели през следващите 6 месеца?**

- КСБ защитава интересите на строителните фирми на национално ниво. Винаги е заемала позиция в защита на строителите. Постоянно се организират курсове и

семинари за повишаване информираността и компетентността на членовете; правят се предложения за промени в законодателството.

- Работата на КСБ донякъде помага за борба със сивата икономика. Приоритет на КСБ трябва да бъде осъществяването на реална конкурентна среда, съвместно с държавата и общините, а така също подобряване квалификацията на работещите в бранша.

- Областните структури нямат реално влияние върху строителния процес в сраната. Може да се каже, че върху стротелната дейност все пак има някакъв контрол то проектирането е направо трагично и като нормативна база и като изпълнение.Работата на КСБ може да се съсредоточи в няколко направления:

- Нормативно разграничаване и детайлизиране правата и задълженията на проектант, надзорник, строител, а не те да се оставят на свободно договаряне.

- Съдържание на проектите:Напр. един склад с асфалтиран двор от 2000 кв.м. не е изискуемо да има пътна част, достатъчно е папка с вертикална планировка изработена от геодезист без конструкция на настилката.Естествено тая папка бива изхвърлена от изпълнителя и той почва да изпълнява проект „на коляно“

- Възможност за преминаване на ниските категории строежи на уведомителен, а не на разрешителен режим.

- Възможност за рязко намаляване на безсмисления високо квалифициран инженерен труд при изгонвяне на офертите.Правят се оферти от 10 и повече кг. които впоследствие се изхвърлят.

- По-сериозна борба с тъмния сектор.

- Коригиране структурата на КСБ. В момента местните представители на регистъра извършват всички обслужващи дейности, но структурно не са подчинени на областните представители.

- Опитват се да помагат с каквото могат. Еднолично не мога да взимам решения, които засягат работата на толкова голяма организация.

o Няма достатъчно лостове за въздействие, липсва законодателна база. Забелязва се в ръковдството слугинаж към големите фирми.

- Най-вече със системната си работа в областта на законодателните промени и активна публична позиция в защита на бранш.

- Смятам, че освен тези главни приоритети, би следвало Камарата да разработи система за реални бонуси за фирмите- членове, така, че те да се почувстват част от една общност.

- КСБ внесе ред сред строителните фирми. Подпомагането на строителните фирми се извършва, чрез промени в законодателството, по-доброто взаимодействие между правителство и строителния бранш, по-доброто взаимодействие на ОП-тата с местните власти, чрез ясните критерии в ЦПРС при определяне на малки, средни и големи фирми, решаване на отделни проблеми и т.н. Приоритетните задачи биха били в посока на ясно и точно законодателство, безпроблемно взаимодействие между закони и подзаконови нормативни актове, реален контрол върху нелоялни фирми, разплащания към строителните фирми от страна на държавата, изготвяне на пакет от мерки заедно с други браншови организации за стимулиране на икономиката и т.н.

- КСБ и Областните структури все още са в процес на институционализиране с различен напредък, могат да се приемат като длъжници на строителния бранш. Все още акцента е върху формалната страна в дейността на КСБ, произтичащи от закона за КСБ и много малко или незначително върху сформирането на политики. КСБ се занимава с настоящето и проблемите, а не с визия за развитието на бранша, участниците в него и превенция на големи трусове.
- Преструктурирането на административния апарат в съответствие с политиките и приоритетите на КСБ и бранша. Изработване на стратегия за активно членство в КСБ на строителните фирми. Създаване на институт (фирма 100% собственост на КСБ) за квалификация и преквалификация на кадрите. Подготовка за промени в Устава на КСБ, пречещи на стратегическото й развитие. Подготовка за промени в закона за КСБ при подходяща коникту ра.

9**. Ако считате, че има и други важни въпроси в областта на строителството, незасегнати в настоящата експертна оценка, моля, напишете ги!**

- Мисля че засегнахме най-сериозните проблеми. Трябва да се разширява обхватът на строителството, финансирано със средства от европейските фондове, но освен това трябва да се осигури собствено финансиране с републикански и общински средства

за по-малки обекти. Много е важно в условията на ограничени инвестиции да се осигурят предпоставки за реална и почтена конкуренция, а такива гаранции все още не се дават от ЗОП и приложимите нормативни актове.

- Да се приоритизират новите технологии.

- Ефективност, конкурентоспособност, преструктуриране на съществуващите компании. Организиран експорт на строителна услуга.