

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

© 2015 Е.В. Князькина, Ж.В. Селезнева*

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, направления повышения рентабельности, обоснованность тарифа, эффективность использования времени.

Рассматриваются факторы и предлагаются основные направления повышения рентабельности деятельности предприятий ЖКХ.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является одной из важнейших сфер национальной экономики.

Негативные изменения в сфере ЖКХ неизбежно оказывают влияние на социальную, экономическую и политическую сферы общества¹.

Исходя из необходимости создания условий, достойных для проживания людей, обеспечения их благосостояния, уменьшения пропасти между “богатыми” и “бедными” слоями населения в исследованиях делается акцент на повышение эффективности деятельности предприятий сферы ЖКХ как на макро-, так и на микроуровне.

Среди основных направлений повышения эффективности ЖКХ можно выделить традиционные (снижение издержек, увеличение объемов производства и т.д.), а также повышение конкурентоспособности, расширение спектра деятельности и более глубокое проникновение на рынок, развитие потребностей людей и их удовлетворение, рост качества услуг, экологическая безопасность, внедрение инновационных технологий, применение аутсорсинга.

Многие предприятия ЖКХ на данный момент являются потенциальными банкротами. Однако их безубыточную работу можно обеспечить путем создания прозрачной системы формирования тарифов на жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ). Кроме того, необходимо изменить менеджмент в сфере ЖКХ.

Внести изменения в сформировавшуюся ситуацию возможно путем создания

частных предприятий. Создание конкуренции будет являться стимулом для повышения эффективности работы предприятий ЖКХ. Конкурентная борьба за возможность оказания ЖКУ способна повысить их качество и улучшить финансовое состояние предприятий ЖКХ.

Авторы считают, что рост тарифов не является обязательным условием для повышения доходности ЖКХ. Проведение сбалансированной тарифной политики позволит стимулировать результативность работы предприятий ЖКХ и обеспечит доходность без значительного повышения тарифов.

При этом стратегия повышения рентабельности деятельности предприятий должна разрабатываться по следующим направлениям:

♦ *доходы предприятий ЖКХ:* потенциал рынка сбыта, величина потерь, затраты на собственные нужды, пути повышения экономически обоснованного тарифа, способы привлечения внешних инвестиций;

♦ *расходы предприятий ЖКХ:* модернизация и автоматизация оборудования, пути энергосбережения (производственные решения), разработка системы мотивации сотрудников, внедрение системы управления затратами ЖКХ (управленческие решения);

♦ *возможности развития предприятия:* анализ вероятности увеличения рынка оказания ЖКУ, открытия новых направлений деятельности;

♦ *работа с должниками ЖКУ:* письма с претензиями в адрес проживания неплательщиков различного характера (предупреждающие и ультимативные) с указа-

* Князькина Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: evk162@mail.ru; Селезнева Жанна Владимировна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: sjv-74@mail.ru. - Самарский государственный архитектурно-строительный университет.

нием юридических последствий в виде взыскания штрафов и пеней в судебном порядке вплоть до ареста имущества судебными приставами.

Результатом должна стать действенная и доступная для воплощения в жизнь стратегия вывода предприятий на эффективный уровень работы, обеспечивающая повышение рентабельности ЖКХ.

Возможны следующие пути внедрения стратегических решений для повышения рентабельности деятельности предприятий ЖКХ:

- ◆ помощь при разработке и утверждении инвестиционных и энергосберегающих программ;
- ◆ исполнение стратегических решений управления и эксплуатации жилищно-коммунального комплекса;
- ◆ внедрение системы управления расходами ЖКХ;
- ◆ создание эффективной системы мотивации персонала;
- ◆ выявление новых перспективных направлений развития бизнеса;
- ◆ подготовка бизнес-плана для привлечения финансирования в жилищно-коммунальный комплекс муниципального образования из внешних источников;
- ◆ определение и утверждение экономически обоснованного тарифа.

Тарифы должны компенсировать экономически аргументированные и доказанные затраты и прибыль предприятий ЖКХ.

Тариф должен определяться по следующей формуле:

$$T = C + П,$$

где C - себестоимость услуг; $П$ - размер прибыли, зависящий от установленного уровня рентабельности.

Рентабельность является показателем экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий, которая отражает использование природных, материальных, трудовых, денежных и других ресурсов.

Показатель рентабельности определяет результативность работы предприятий ЖКХ и исчисляется путем отношения прибыли от оказания жилищно-коммунальных работ и услуг, от реализации продукции населению к сумме понесенных затрат по оказанию дан-

ных работ и услуг, расходов по реализованной продукции (к себестоимости продукции, работ и услуг)². Другими словами, рентабельность предприятий ЖКХ - это доля прибыли в каждом заработанном рубле к объему реализованной продукции, работ и услуг. Поэтому рост тарифов на жилищно-коммунальные услуги учитывает не только затраты на топливо, стройматериалы, амортизацию оборудования, оплату труда, но и нецелевое использование денежных средств, потери в инженерных сетях, а также неплатежи жильцов.

Если рассматривать рентабельность коммерческой организации, управляющей жилищным фондом, то она напрямую зависит от тарифов на жилищно-коммунальные услуги. Другими словами, рентабельность в данном случае является регулятором размера тарифа на ЖКУ.

Коммерческие коммунальные предприятия заинтересованы в получении наибольшей прибыли при минимальных затратах, т.е. на каждый рубль понесенных затрат они стремятся получить несколько рублей, не увеличивая объемов производства и не улучшая качества работ и услуг. Это возможно путем предельного увеличения тарифов на оказываемые работы и услуги.

Однако так как с понижением доходов предприятия снижается и уровень его рентабельности, для достижения высокой прибыльности нужны: высокопрофессиональная работа всего персонала и ресурсоснабжающей, и коммунальной организации; реализация работ и услуг в полном объеме; уменьшение потерь ресурсов; соблюдение стандартов качества продукции, работ и услуг.

Сложность обеспечения высоких показателей рентабельности предприятий как строительной сферы, так и сферы жилищно-коммунального хозяйства состоит, помимо всего прочего, еще и в том, что многие руководители не уделяют достаточного внимания анализу и оценке элементов потенциала предприятия. Не разрабатываются позиции автономного и совместного функционирования этих элементов, среди которых можно выделить количественные и качественные (трудовой потенциал, финансовый потенциал, структура основных фондов, структура оборотных

фондов, уровень адаптивности, потенциал устойчивости в кризисных условиях, информационный потенциал и т.д.). Следует учитывать при разработке стратегии повышения или удержания рентабельности, что для потенциала как экономической системы характерна специфика взаимодополняемости и взаимозаменяемости³.

Взаимодополняемость предполагает, что увеличение в системе одного элемента потенциала порождает необходимость увеличения другого, а согласно свойству взаимозаменяемости недостаток или избыток элемента может быть компенсирован другим. Соответственно, необходимо оценивать элементы потенциала строительного предприятия и предприятия в сфере ЖКХ в рамках стратегии развития с использованием системного подхода.

Среди этапов системной разработки стратегии стабилизации и роста рентабельности также можно выделить следующие (рис. 1):

Принципы рыночной экономики, реализуемые в сфере ЖКХ в настоящее время, предполагают, что предприятие здесь должно быть не просто безубыточным, а рентабельным. Другими словами, фактический объем средств, полученных от населения в качестве оплаты за жилищно-коммунальные услуги, должен покрывать объем затрат на их воспроизводство и иные

затраты. Подобное состояние возможно при близком к 100% уровню собираемости платежей за услуги, что, в свою очередь, зависит от качества и своевременности работ по заявкам жильцов, проведения плановых и внеплановых работ и мероприятий по техническому содержанию и эксплуатации инженерно-технических сетей жилого фонда и элементов строительных конструкций.

Одним из факторов рентабельности предприятия в сфере ЖКХ является высокая скорость выполнения заявок, поступивших от жильцов закрепленного участка, т.е. выполнение условия $Q_{рент}^{уч} < n$:

$$Q_{рент}^{уч} = \sum_{i=1}^n \frac{T_{\phi}^i}{T_{пл}^i},$$

где $Q_{рент}^{уч}$ - коэффициент эффективного использования времени при выполнении услуг ЖКХ на участке; T_{ϕ}^i - фактическое время работы, необходимое для обеспечения рентабельности предприятия, ед. времени; $T_{пл}^i$ - плановое время работы, необходимое для обеспечения рентабельности предприятия, ед. времени; n - число выполненных услуг на участке; i - вид услуги.

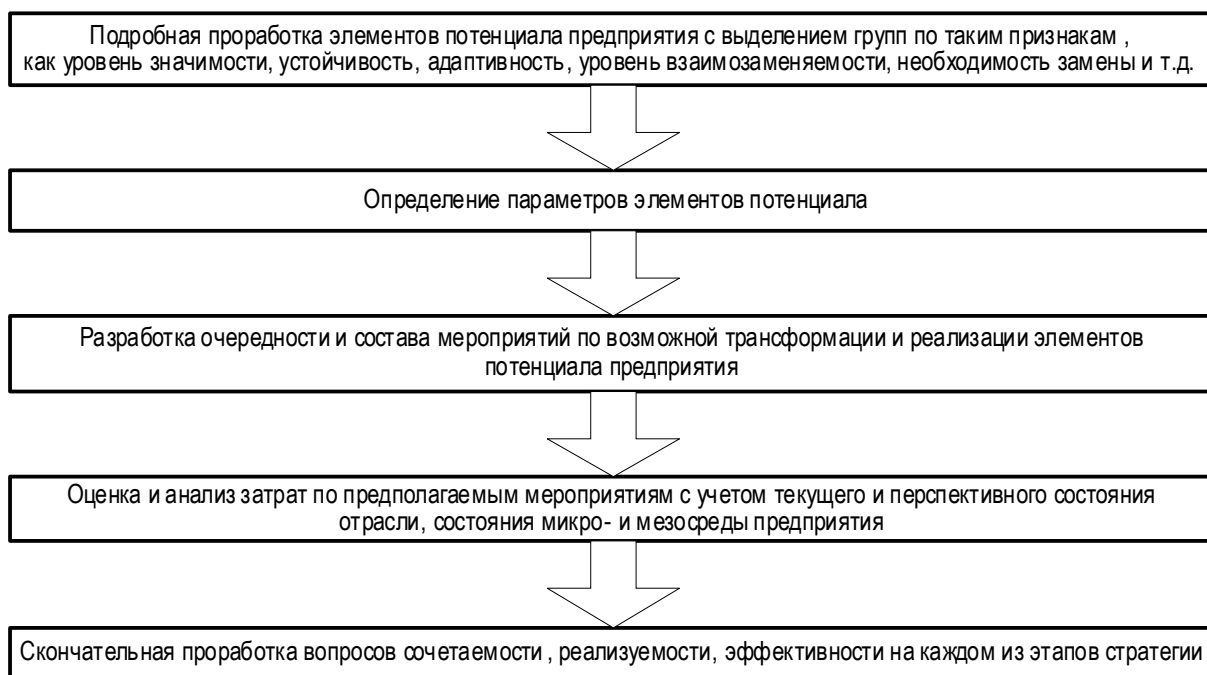


Рис. Последовательность системной разработки элементов потенциала предприятия

Время выполнения работ в сфере ЖКХ имеет выраженную сезонную зависимость. Следовательно, при разработке стратегии повышения рентабельности предприятия в данной сфере руководству необходимо учитывать не только запланированные объемы работ и время на их осуществление, но и разрабатывать способы устойчивой работы в условиях сезонных изменений, природных катаклизмов и отклонений показателей от нормативных значений.

Недовыполнение или невыполнение коммунальных услуг в срок вызывает резкий всплеск жалоб населения и отказ осуществлять оплату услуг “пока работа не будет выполнена”. Это приводит к нарушениям в движении финансовых потоков на предприятии и к снижению рентабельности. Соответственно, для обеспечения высоких показателей эффективности деятельности предприятия в

сфере ЖКХ необходимо прорабатывать вопросы работы с клиентами, тарифами, вопросы сезонности и обеспеченности ресурсами в случаях спада и подъема объемов работ, нужно полноценно использовать потенциал предприятия.

¹ *Андреев П.А.* Коммунальная инфраструктура региона как объект исследования // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 1 (99). С. 9-13.

² *Князькина Е.В.* Адаптация как фактор конкурентоспособности малых строительных предприятий региона в условиях нестабильной экономической ситуации / СГАСУ. Самара, 2011.

³ *Князькина Е.В.* Реструктуризация как способ повышения конкурентоспособности строительной организации // Традиции и инновации в строительстве и архитектуре : материалы 69-й Всерос. науч.-техн. конф. по итогам НИР 2011 г. / СГАСУ. Самара, 2012. Ч.1 С. 227-228.

Поступила в редакцию 03.12.2014 г.