

УДК 332.8

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ЖИЛИЩНОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

Сергеева А.О., студент гр. ПЭмз-161, I курс
Гладких Л.Н., старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева
г. Кемерово

Жилищная реформа имеет ключевое значение для общего успеха экономической реформы, снижения инфляции, увеличения собственного жилья, оптимизации распределения трудовых ресурсов. Решение Правительства Дмитрия Медведева продлить программу по 2020 год включительно с базовой целью, заключающейся в снижении стоимости жилья и коммунальных услуг. Если подводить промежуточные итоги реализации долгосрочной госпрограммы, то можно отметить, что имеются следующие достижения: объемы жилищного строительства увеличились, ипотечное кредитование получило значительное развитие, растет доля частного жилья. К сожалению, анализ показывает, что пока так и не удалось достичь базовой цели.

В Государственной целевой программе «Жилище», отмечается, что жилищный фонд составляет более 20 % воспроизводимого недвижимого имущества страны, а с учетом жилых строений на дачных участках и иных объектов – около 30 %. Объем инвестиций в жилищное строительство составляет около четверти их общего объема.

Одним из важнейших целевых показателей Федеральной целевой программы «Жилище» является индикатор годового объема ввода жилья. В Кемеровской области в течение 2016 г. введено в эксплуатацию 1090518 млн. кв. м. жилья, на 8,8 % больше, чем в 2015 г. [2]. Общая площадь жилого фонда по области составила 64,5 млн. кв. м., В среднем в 2015 г. на одного жителя приходилось 23,7 кв. м. жилых помещений (в 2014 г. – 23,4 кв. м.).

После завершения всех работ, связанных со строительством и обустройством жилого дома, начинается стадия эксплуатации этого дома жильцами и специализированными эксплуатационными организациями, предоставляющими жилищно-коммунальные услуги. Это означает, что управление эффективностью жилищно-коммунальных услуг является важным приоритетом для государства. Повышение эффективности хозяйствования во многом зависит от обоснованности и целесообразности принимаемых управленческих решений. Все это может быть достигнуто в процессе аналитического исследования результатов хозяйствования.

Значимость экономического анализа таких важнейших показателей, как прибыль и рентабельность, трудно переоценить: прибыль – это, с одной сто-

роны, цель УК, конечный финансовый результат деятельности предприятия, служащий источником пополнения финансовых ресурсов УК, с другой – источник доходов федерального и местных бюджетов. Приращение прибыли может быть связано как с интенсивностью, так и с экстенсивностью использования производственных ресурсов и это одна из проблем, связанная с показателями прибыли, как показателем эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Показателем истинной эффективности может быть только рентабельность продаж, отношение прибыли к выручке от продаж [4]. Рентабельность является обобщающим показателем, характеризующим эффективность функционирования УК.

На основании данных (табл.1), предоставленных ООО "УК "Лесная Поляна" [3] были рассчитаны показатели рентабельности.

Таблица 1

Отчет о финансовых результатах, тыс. руб.

Наименование показателя	2015 г.	2014 г.
Выручка	119 374	104 405
Себестоимость продаж	(118 660)	(100 087)
Валовая прибыль (убыток)	714	4 318
Прибыль (убыток) от продаж	714	4 318
Прочие доходы	553	673
Прочие расходы	(3 532)	(906)
Прибыль (убыток) до налогообложения	(2 265)	(4 085)
Текущий налог на прибыль	(162)	(268)
Постоянные налоговые обязательства (активы), в т.ч.	(136)	(158)
Изменения отложенных налоговых обязательств	(112)	(261)
Изменения отложенных налоговых активов	418	(448)
Прочее	(58)	(20)
Чистая прибыль (убыток)	(2 179)	3 088
Совокупный финансовый результат периода	(2 179)	3 088

Анализ данных позволил выявить, что отмечается снижение всех видов прибыли за анализируемый период, в частности валовая прибыль. Сравнивая 2014 г. и 2015 г., мы видим тенденцию к снижению прибыли на 83,5 % (на 3604 тыс. руб.) по причине увеличения себестоимости продаж услуг. Следо-

вательно, целесообразно оценить показатель себестоимости, его динамику. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. показатель увеличился на 15,7 % (на 18573 тыс. руб.).

А также из этого анализа можно сделать вывод, что темпы роста выручки от реализации росли не быстрыми темпами и не опережали рост себестоимости, что и обеспечивало в свою очередь снижение валовой прибыли. Анализ рентабельности прибыли от продаж выявляет тенденцию снижения:

$$R = (\text{Прибыль от продаж} / \text{Выручка}) * 100 \% \quad (1)$$

$$R_{2014} = (4\,318\,000 / 104\,405\,000) * 100\% = 41,3 \% \quad (2)$$

$$R_{2015} = (714\,000 / 119\,374\,000) * 100\% = 0,5 \% \quad (3)$$

Подводя итог анализа рентабельности, можно говорить, что показатели снижаются с каждым годом. Снижение прибыли способствует снижению или не изменению собственного капитала предприятия, снижение которого не благоприятно отразится на показателях формирования собственных оборотных средств компании, на повышении финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности. Можно сделать вывод: в результате увеличения стоимости услуг ООО «УК «Лесная Поляна» (фактор – увеличение себестоимости) снизилась их востребованность у потребителей этих услуг. Это говорит о снижении спроса, следовательно, о снижении прибыли, получаемой от предоставления услуг и рентабельности чистой прибыли.

$$R = (\text{Чистая прибыль} / \text{Выручка}) * 100 \% , \quad (4)$$

$$R_{2014} = (3\,088\,000 / 104\,405\,000) * 100\% = 29,5 \% \quad (5)$$

$$R_{2015} = (2\,179\,000 / 119\,374\,000) * 100\% = 18,5 \% \quad (6)$$

Показатель рентабельности продаж часто называют коэффициентом эффективности управления. Этот показатель полностью зависит от затрат на 1 руб. продукции, т.е. от себестоимости продукции, именно в снижении себестоимости прежде всего проявляется эффективность управления [4].

Однако к оценке системы жилищно-коммунального хозяйства нельзя относить только рост предоставляемых услуг и снижение затрат. Очевидно, что повысить качество жилищно-коммунального обслуживания населения невозможно без совершенствования системы управления и обслуживания жилищного фонда путем формирования профессионального конкурентного управления, создания реальной системы экономической мотивации управляющих организаций.

Рекомендации по оптимизации работы управляющих компаний УК ЖКХ и экономии энергоресурсов в достижении эффективности их работы

могут быть разные. К примеру, стимулирование УК ресурсоснабжающими организациями. Одним из важных моментов в сотрудничестве УК и ресурсоснабжающих организаций является заключение агентских договоров, где одним из пунктов является сбор денежных средств – 90% со всех собственников жилья в установленные законодательством сроки, вследствие этого в фонд УК возвращается до 3% от собранной суммы. Считаем, что данное мероприятие стимулирует развитие более тесной работы УК непосредственно с собственниками квартир во избежание задолженностей. В свою очередь УК могут взаимодействовать с собственниками жилья и проводить различные мероприятия в виде конкурсов, лотерей, эстафет и иных развлечений по итогам которых, например, аннулируется пеня. Такой метод взаимодействия способен заинтересовать собственника квартиры во внесении ежемесячной квартирной платы в установленные сроки. Техническая модернизация так же может быть значительным методом улучшения работы УК. Так установление теплоснабжающими организациями модемов на приборы учета, позволяет им иметь прямой доступ к показателям приборов. С установкой модемов теплоснабжающая организация незамедлительно фиксирует любые сбои и нарушения, сообщая об этом в УК, которая в свою очередь своевременно устраняет проблему, иначе неисправное состояние влечет за собой увеличение гигакалорий, а значит и увеличение платежей собственников. Для систем отопления рекомендуется установка линейных балансировочных вентилей и балансировка системы отопления, промывка трубопроводов и стояков, ремонт изоляции трубопроводов системы отопления в подвальных помещениях с применением энергоэффективных материалов, установка коллективных общедомовых приборов учета с целью рационального использования и экономии потребления тепловой энергии в системе отопления. Модернизация, установка и настройкой аппаратуры автоматического управления параметрами воды в системе отопления в зависимости от температуры наружного воздуха позволит автоматически регулировать параметры в системе отопления и рационально использовать тепловую энергию.

Так, можно привести в пример метод по снижению нагрузки на собственников, который повысит и авторитет УК – это вопрос оптимизации нормативов потребления коммунальных услуг. Норматив потребления тепло энергии был принят в 2004 году на федеральном уровне, и с тех пор не менялся. На местном законодательном уровне установлены тарифы с 2015 года и тоже не менялись. Введение дифференцированных нормативов снизит плату за тепло в новых домах. В рамках УК они вполне могут инициировать индивидуальные нормативы потребления на своем жилом фонде, что повысит их привлекательность с точки зрения проживания и аренды.

Губернатор Кемеровской области приводит примеры, как ресурсоснабжающие организации раздувают тарифы, обманывают людей, залазят к ним в карман [1]. Не которые особо ушлые руководители ресурсоснабжающих организаций (водоканалы, тепловые станции, котельные, водозаборы) закладывают в тарифы, что в голову взбрдет: от приобретения люксо-

вых иномарок до несуществующих ремонтов. Так, например, в Ижморском районе компания «ИжморВодСтрой» включила в тариф за тепло и воду ремонтные работы инженерных сетей на сумму 6,1 млн. рублей, которые уже были оплачены из областного бюджета. В городе Калтане компания «Управление муниципальных сетей» завысила цену капитального ремонта водопровода на 3,6 млн. рублей и включила все это в тариф на воду. Контрольно-счетной палатой таких нарушений было выявлено на 50 млн. рублей в год. При этом Региональная энергетическая комиссия все эти завышенные тарифы утвердила.

Еще одну проблему в сфере ЖКХ обозначает Губернатор Кемеровской области [1]. В Кузбассе – 277 управляющих компаний в сфере ЖКХ из них почти половина – 121 – работают в г. Новокузнецке, в г. Кемерове их в три раза меньше – 43, а вот в г. Ленинске-Кузнецком – спокойно работают вообще с одной УК. Губернатор отмечает, при этом все грехи УК приходится разгребать нам, долги за ЖКУ собираем мы, с нарушениями по тарифам разбираемся мы, где-то потолок течет, батареи холодные опять люди идут жаловаться к нам. Жилищная инспекция Кемеровской области выявила 14,5 тысяч нарушений со стороны управляющих компаний. Амен Тулеев считает, что если будут созданы городские или районные управляющие компании, то контроль за их деятельностью будет намного эффективнее, а значит, и качество работы у них повысится на порядок.

Список литературы

1. Тулеев, А. М. Бюджет 2014 – 2016. С заботой о жителях Кузбасса / А. М. Тулеев, С. Н. Ващенко. – Кемерово: ГОУ «КРИПО»: ООО «ИНТ», 2013. – 134 с.
2. Сайт администрации Кемеровской области: [Электронный ресурс]: URL <http://ako.ru> //
3. Сайт управляющей компании ООО «УК «Лесная Поляна»: [Электронный ресурс]: URL <http://ук-лесная.рф> //
4. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 366 с. – (Классический университетский учебник).