

9. Назаров Д. М. Сервисы MATHCARD 14: реализация технологий экономико-математического регулирования / Д. М. Назаров ; Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ». — 2-е издание. — 2016. — С. 180—186.

10. Разработка проекта стратегии социально-экономического развития Воронежской области на период до 2030 года : отчет о научно-исследовательской работе. — Воронеж, 2016. — 583 с.

11. Рисин И. Е. Малый бизнес о проблемах и перспективах развития Воронежской области / И. Е. Рисин, Ю. И. Трещевский, Г. Н. Франовская, А. А. Плугатьрева // Регион: системы, экономика, управление. — 2016. — № 4 (35). — С. 23—33.

12. Рисин И. Е. Теория и практика государственного регулирования современной экономики / И. Е. Рисин, Ю. И. Трещевский. — М. : День Серебра, 2000. — 208 с.

13. Розмаинский И. В. Экономическая культура как фактор и барьер экономического роста / И. В. Розмаинский // Журнал институциональных исследований. — 2012. — Т. 4. № 4. — С. 22—32.

14. Ромащенко Т. Д. Экономический рост: сущность, типы, гуманизация : монография / Т. Д. Ромащенко. — Воронеж : Автономная образовательная некоммерческая организация высшего профессиональ-

ного образования «Институт менеджмента, маркетинга и финансов», 2013. — 196 с.

15. Тойнби А. Дж. Цивилизация перед судом истории / Тойнби А. Дж. — М. : Айрин-пресс, 2003. — 588 с.

16. Трещевский Ю. И. Теоретико-методическое обоснование механизма управления регионами России в условиях асинхронности их развития / Ю. И. Трещевский, А. И. Щедров // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. — 2011. — № 2. — С. 104—113.

Воронежский государственный университет

Трещевский Ю. И., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и управления организациями

E-mail: utreshevski@yandex.ru

Тел.: 8-952-555-87-84

Плугатьрева Алёна Александровна, магистрант кафедры экономики и управления организациями

E-mail: plugatyreva.alena@mail.ru

Аллахаби Хасан Хади Али, магистрант кафедры экономики и управления организациями

E-mail: hasanallahabi@gmail.com

УДК 332.871

*Т. А. Филиппова,
О. А. Гаврилова,
О. Н. Максимова,
А. В. Сычева*

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЖКХ В РОССИИ И РЕГИОНЕ

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы управления отраслью жилищно-коммунального хозяйства в России на современном этапе, обозначены основные проблемы, имеющие место в данной сфере по мнению граждан России, а также представлены главные приоритеты, цели и задачи государственной политики в отрасли ЖКХ на ближайшую перспективу.

Далее в работе рассмотрена деятельность Общества с ограниченной ответственностью управляющей компании ООО «УК «Домсервис — Балашиха»», выявлены недостатки в ее финансово-экономической деятельности и предложены мероприятия по их устранению.

Ключевые слова: отрасль жилищно-коммунального хозяйства, управляющая компания, жилищно-коммунальная услуга, потребитель, задолженность.

T. A. Filippova,
O. A. Gavrilova,
O. N. Maksimova,
A. V. Sycheva

ANALYSIS OF STATE AND MAIN TRENDS INDUSTRY HCS IN RUSSIA AND THE REGION

Annotaton: *this article deals with the management of the sector of housing and communal services in Russia at the present stage, identified the main problems occurring in this area, according to the Russian citizens, as well as presented the main priorities, goals and objectives of the state policy in the housing sector in the near future.*

Further, the work activity of the limited liability of the management company ООО «UK «Dom-servis — Balashikha»», revealed shortcomings in its organizational and economic activities, and proposed solutions to address them.

Keywords: *the industry of housing and communal services, the management company, housing and communal services, consumer debt.*

Введение

В последние годы, по мнению большинства российских граждан, сфера жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) выступает одной из самых главных государственных проблем в стране.

Актуальность данного исследования, направленного на анализ состояния и разработки мероприятий по повышению эффективности в сфере ЖКХ, заключается в том, что на сегодняшний день ЖКХ считается одной из основных отраслей в российской экономике, которая обеспечивает население страны жизненно важными жилищно-коммунальными услугами (ЖКУ), а промышленность страны — необходимой инфраструктурой, а также характерной особенностью сферы ЖКХ является глубокое проникновение ее во все без исключения отрасли экономического хозяйства.

Годовой оборот ЖКХ превышает 4,1 трлн. рублей, что составляет более 5,7 % ВВП России.

На 01.01.2016. объем жилищного фонда в РФ составлял 3,3 млрд кв. м., в том числе многоквартирных домов 2,4 млрд кв. м. (около 72 % от общего объема жилищного фонда), индивидуальных жилых домов — около 1 млрд кв. м.

Исходя из данных опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) в 2012—2014 гг. проблемы в сфере ЖКХ у населения нашей страны занимали первое место (58 % и 53 % соответственно), в 2014 году — второе место [7].

Характеристика отрасли ЖКХ в России

Граждане нашей страны воспринимают повышение доли расходов на ЖКУ и обслуживание жилищного фонда как свои самые главные жизненные проблемы, с которыми они сталкиваются каждый день, а также на себе ощущают складывающуюся диспропорцию между оказываемыми им ЖКУ и платой за них.

К основным проблемам отрасли большинство населения относят следующие:

1) постоянное повышение платы за ЖКУ без соответствующего при этом повышения качества предоставляемых услуг;

2) невысокое качество предоставляемых жилищных и коммунальных услуг;

3) значительную изношенность жилищного фонда и необходимость его модернизации и ремонта (по оценкам экспертов ежегодно необходимо инвестировать в коммунальный сектор около 500 млрд руб. (причем 200 млрд руб. из них — это инвестиции в теплоснабжение, 100 млрд руб. — в водоснабжение, 100 млрд руб. в водоотведение) [7].

К основным приоритетам, целям и задачам государственной политики в отрасли ЖКХ можно отнести следующие:

— работа над повышением комфорта условий проживания населения, в том числе создание доступного жилья для инвалидов и других групп населения;

— рост качества ЖКУ;

— работа над повышением ресурсо- и энергоэффективности объектов ЖКХ;

— ориентация на применение более эффективных технологий, которые можно применять при модернизации объектов жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры [1].

С целью сокращения административных процедур, устранения избыточных и трудно достижимых требований со стороны законодательства, предотвращения коррупции необходимо в сфере ЖКХ создать систему нормативно-правового регулирования, которая способствовала ее эффективному функционированию и устойчивому развитию.

Для реализации указанной выше задачи необходимо повышение доступности для всех заинтересованных лиц информации о деятельности предприятий, работающих в сфере ЖКХ, для этого в дальнейшем предполагается создать государственную информационную систему в ЖКХ (ГИС ЖКХ) [3].

Для обеспечения дистанционного учета коммунальных ресурсов услуг необходимо проводить работу по созданию интеллектуальных систем для комплексного учета коммунальных энергоресурсов.

Для реализации стратегических целей и выполнения поставленных задач требуется осуществить мероприятия, которые будут направлены на:

1) развитие предпринимательской деятельности в сфере ЖКХ, в том числе повышение конкурентных отношений, привлечение инвестиций частных лиц на взаимовыгодных условиях;

2) обеспечение повышения качества управления в государственных структурах, соответственно проведение оптимизации по разграничению ответственности и полномочий, а также мероприятия по совершенствованию учреждений, осуществляющих государственное регулирование;

3) решение проблем по борьбе с отрицательной экономической и энергетической эффективностью объектов коммунальной инфраструктуры, с их большой затратностью, требует повышения эффективности в управлении инфраструктурой, а также необходимости в стимулировании энергосбережения;

4) создание эффективной мотивационной системы всех участников жилищного и коммунального сектора;

5) повышение адресности при обеспечении населения социальными льготами при оплате ЖКУ;

6) ориентацию использования в ЖКХ самых эффективных технологий;

7) повышение уровня контроля со стороны общественности, а также имиджа сферы ЖКХ в СМИ [10].

Так как сфера ЖКХ тесно взаимосвязана с тридцатью отраслями, то ее качественное и постепенное развитие будет способствовать экономическому развитию всех регионов РФ. Отрасль ЖКХ относится к наиболее устойчивым и стабильным секторам экономики РФ, так как потребление ЖКУ не может быть приостановлено даже в период финансовых кризисов и потрясений.

Главной целью разработанной Правительством России Стратегии, является создание ситуации: при которой граждане — собственники и наниматели жилых помещений были бы обеспечены качественными ЖКУ, стоимость которых бы не была сильно по карману потребителя, в свою очередь обеспечивала возмещение расходов производителям, и приносила доход инвесторам.

В дальнейшем для поступательного развития в сфере ЖКХ возможен постепенный переход на саморегулирование отрасли.

К основным мерам, направленным на развитие отрасли ЖКХ можно отнести следующие:

— обеспечение качественного и недорогого для населения управления многоквартирными домами (содержание и текущий ремонт общедомового имущества) путем повышения профессионализма работников управляющих компаний;

— развитие системы по самоуправлению граждан в сфере ЖКХ (создание Советов многоквартирных домов, товариществ собственников жилья (ТСЖ));

— стимулирование ответственных по оплате ЖКУ собственников и нанимателей жилых помещений путем осуществления досрочного капитального ремонта и необходимой модернизации общедомового имущества [7].

В целях обеспечения управления многоквартирными домами на профессиональном уровне в 2014 году было введено государственное регулирование предпринимательской деятельности по управлению многоквартирными домами путем лицензирования такой деятельности с 1 мая 2015 года, а также на федеральном уровне были разработаны необходимые норматив-

но-правовые документы для осуществления лицензирования деятельности по управлению многоквартирными домами.

Целью лицензирования предпринимательской деятельности по управлению многоквартирными домами является создание добросовестной конкуренции и становление рыночных отношений в управлении жильем [6].

Первый этап лицензирования проводился до 1 апреля 2015 г. Из 12,5 тыс. управляющих организаций, действующих и имеющих в управлении многоквартирные дома, и подавших заявки лицензионными комиссиями были одобрены и выданы порядка 11 тыс. лицензий (88 %) и остальным 12 % управляющим организациям было отказано в предоставлении лицензии.

На конец июля 2015 г. было уже выдано 12,9 тыс. лицензий управляющим компаниям, которые в соответствии с Федеральным законом № 255-ФЗ размещены в Государственной информационной системе ЖКХ в едином федеральном реестре содержания [7].

Лицензирование управляющих компаний должно способствовать освобождению ЖКХ-рынка от недобросовестных управляющих компаний, повышению их ответственности за качество предоставляемых ЖКУ, а также предоставить возможность правового воздействия и контроля на них со стороны собственников помещений в многоквартирных домах.

Также в Стратегии был задан курс на создание профессионального общественного объединения управляющих компаний с целью осуществления выработки и представления мнения профессионального сообщества по актуальным вопросам, возникающим в сфере управления многоквартирными домами.

В настоящее время создана модель, регулирующая отношения оплаты за коммунальные услуги, которая предусматривает заключение прямых договоров на поставку коммунальных услуг между ресурсонабжающими организациями (РСО) и собственниками или нанимателями жилых помещений в многоквартирном доме, а также введение специальных штрафов за ненадлежащее качество оказываемых ЖКУ (налагаются на РСО) и за несвоевременную оплату ЖКУ (налагаются на потребителей) [10].

Текущему законодательству в сфере управления многоквартирными домами требуется доработка следующих направлений деятельности:

— необходимо разработать механизм по дифференциации ответственности управляющих организаций (разработка размеров штрафов, налагаемых на управляющие компании за нарушение ими лицензионных требований);

— создание обязательных требований к управляющим организациям (к размеру уставного капитала, материально-технической базе, финансовому состоянию и др.);

— определение минимальной предпринимательской прибыли при определении платы за ЖКУ;

— создание прозрачности в деятельности управляемой компании, и обоснованности и достаточности устанавливаемой платы за содержание и текущий ремонт общего имущества в многоквартирном доме (калькулятор потребителя жилищной услуги);

— возможность снижения оплаты при ненадлежащем объеме и качестве фактически оказанных ЖКУ;

— совершенствование допретензионной и претензионной работы с должниками по оплате ЖКУ.

С 2015 года вступила в действие система специализированного федерального контроля за соблюдением жилищного законодательства на территории РФ, а также планируется продолжение работы по становлению институтов общественного контроля в сфере ЖКХ.

Стратегия предполагает реализацию следующих задач по:

1) внедрению прозрачного механизма выбора и законной замены управляющей компании, которая будет обеспечивать защиту интересов собственников и нанимателей жилых помещений;

2) повышению информированности граждан в сфере ЖКУ управляющими компаниями многоквартирных домов;

3) совершенствованию системы мониторинга жилищного фонда и завершению формирования системы его учета в государственных органах;

4) реализации мер, направленных на стимулирование потребителей к установке общедомовых и индивидуальных приборов учета;

5) созданию мер ответственности за вмешательство в работу приборов учета и незаконное подключение к внутридомовым сетям;

6) организации возможностей стимулирования потребителей ЖКУ за установку приборов учета потребления, исходя из их разрешенной нагрузки;

7) стимулированию использования энергоэффективных материалов и технологий при выполнении работ или оказания услуг по текущему ремонту и содержанию общего имущества (применение теплоизоляционных материалов, установка пластиковых окон и т. п.);

8) созданию системы мониторинга за состоянием энергоэффективности в жилищной сфере (внедрение классификации многоквартирных домов по уровню энергоэффективности), т. е. отслеживание эффективности после реализации соответствующих мероприятий по экономии;

9) приведению платежного документа на оплату жилищно-коммунальных услуг к единому для всех регионов наличию в нем двумерного штрих-кода по ГОСТ 56042-2014;

10) созданию возможности получения платежной квитанции в электронном виде, а при согласии потребителя возможность использования оплаты путем «автоплатежа» [10].

Таким образом, согласно Стратегии развития ЖКХ в РФ управляющие компании могут зарабатывать себе прибыль, используя все инструменты конкурентной борьбы, а именно оказывать качественные и в достаточном объеме ЖКУ населению, быть порядочными контрагентами при работе с поставщиками ресурсов и подрядчиками, а также привлекать максимальный и достаточно необходимый объем инвестиций, их экономно и рационально использовать.

Характеристика деятельности управляющей компании

Далее в работе проведем характеристику деятельности Общества с ограниченной ответственностью управляющей компании ООО «УК «Домсервис — Балашиха», которое было создано 22.03.2012 г. для того, чтобы осуществлять управление объектами недвижимости [8].

Юридический адрес ООО «УК «Домсервис — Балашиха»: 143981 МО, г. о. Балашиха, мкр. Железнодорожный, ул. Речная, д. 7 пом. 8.

Уставный капитал ООО «УК «Домсервис — Балашиха» составляет 10 000 рублей. По состоянию на 01.01.2016 г. среднесписочная численность работающих на предприятии составила 13 человек.

В управлении управляющей организации на основе договора управления находятся следующие микрорайоны: МО, г. о. Железнодорожный мкр. Южное Кучино; МО, г. о. Железнодорожный мкр. Южное Кучино 2;

МО, г. о. Железнодорожный мкр. Северное Кучино; МО, г. о. Железнодорожный мкр. Юбилейный; МО, г. о. Балашиха мкр. Сакраменто [9, с. 46].

Наряду с ООО УК «Домсервис — Балашиха» управлением жилищным фондом городского округа Балашиха осуществляют следующие предприятия: ОАО «Славянка», ООО «Белый парус-Балашиха», ООО «БП», ООО «Домоуправление», ООО «Домовой», ООО «Гарант Сервис», ООО «Град+Сервис», ООО «КВАНТ-7», ООО «Квартал», ООО «Лидер Эксплуатация», ООО «УК Белый парус» и др.

Предприятие осуществляет в установленном законодательстве РФ следующие виды деятельности:

— чистка и уборка производственно-технических помещений, оборудования и транспортных средств;

— содержание и эксплуатация производственно-технических объектов жилищного фонда с выполнением строительно-монтажных, электротехнических, строительно-плотницких, штукатурно-малярных, пуско-наладочных работ;

— эксплуатация лифтового хозяйства;

— строительство зданий и сооружений;

— представление посреднических услуг при покупке, продаже и аренде недвижимого имущества;

— автотранспортные грузовые и посреднические перевозки [8].

Управляющая компания, на основании заключенных договоров о предоставлении услуг населению, сотрудничает не только с поставщиками ресурсов, но и с Расчетным центром, который в свою очередь, занимается расчетами, начислениями согласно тарифам, приемом оплат и консультацией жителей; Эксплуатирующей компанией, в которую так же входит диспетчерская служба — решаются вопросы, связанные с сантехникой, электрикой, уборкой домов, вывозом мусора и т. п.

Предприятие устанавливает тарифы в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации и ежегодно согласовывает тарифы с Администрацией г. о. Балашиха.

Ресурсоснабжающие организации, с которыми управляющая компания заключает договора на обслуживание жилищного фонда:

— по водоснабжению — ООО «Водоканал плюс»;

— по электроснабжению — ПАО «Мосэнергосбыт»;

— по отоплению и горячей воде — ООО «ГрадИнвест».

Предприятие ООО «УК «Домсервис — Балашиха»» нанимает следующие подрядные организации для обслуживания жилищного фонда [8]:

1. ООО «Балашихинская эксплуатирующая компания» (БЭК), которая занимается:

— уборкой общедомового имущества (уборщицы в подъездах жилых домов);

— уборкой придомовой территории (дворники);

— благоустройством придомовых территорий;

— обслуживание домофонов;

— обслуживанием лифтов.

2. Предприятие ООО «Промэкоцентр» осуществляет вывоз мусора на основании договора с БЭК.

3. АО «Единый расчетный центр «Управдом»» (АО «ЕРЦ Управдом»), который производит начисления и перерасчеты по оплате жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) собственникам и нанимателям многоквартирных домов, осуществляет доставку квитанций, а также прием платежей за ЖКУ.

4. Предприятие ООО «МортонТелеком» по договору с ООО «УК «Домсервис — Балашиха»» оказывает услугу «Антенна».

Таким образом, данное предприятие осуществляет тесное взаимное сотрудничество с ресурсоснабжающими организациями и подрядчиками, оказывающими обслуживание закрепленного за управляющей компанией жилого фонда.

Далее проведем анализ финансово-экономического состояния ООО «УК «Домсервис-Балашиха»».

В табл. 1 представлен аналитический баланс ООО УК «Домсервис — Балашиха» за 2013—2015 гг. [8].

За исследуемый период имущество анализируемого предприятия увеличилось на 115 263 тыс. руб. (с 21 689 до 136 952 тыс. руб.), что свидетельствует о наращивании хозяйственных оборотов.

Таблица 1

Схема построения аналитического баланса, тыс. руб.

Наименование статей	Годы			Изменения, 2015/2013	
	2013	2014	2015	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
Внеоборотные активы	0 %	0 %	2,13 %	2,13 %	
Основные средства	0	0	2 920	2 920	-
Итого по разделу	0	0	2 920	2 920	-
Оборотные активы	100 %	100 %	97,87 %	-2,13 %	
Запасы	0	8 162	8	8	-
НДС по приобретенным ценностям	0	0	2	2	-
Дебиторская задолженность	21 431	84 918	65 929	44 498	207,63
Денежные средства	247	21 931	68 078	67 831	27 461,9
Прочие оборотные активы	11	8	15	4	36,36
Итого по разделу	21 689	115 019	134 032	112 343	517,97
БАЛАНС	21 689	115 019	136 952	115 263	531,44
ПАССИВ					
Капитал и резервы	51,51 %	20,20 %	17,60 %	-33,91 %	
Уставный капитал	10	10	10	0	0
Нераспределенная прибыль	11 161	23 225	24 095	12 934	115,89

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
Итого по разделу	11 171	23 235	24 105	12 934	115,78
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0
Краткосрочные обязательства	48,49 %	79,80 %	82,40 %	33,91 %	
Кредиторская задолженность	10 310	91 361	93 098	82 788	802,99
Оценочные обязательства	208	423	19 749	19 541	9 394,71
Итого по разделу	10 518	91 784	112 847	102 329	972,89
БАЛАНС	21 689	115 019	136 952	115 263	531,44

Предприятие имеет легкую структуру активов, так как доля основных средств в структуре активов — 2 %: на начало исследуемого периода 0 %, а на конец исследуемого периода 2,13 %. Это в свою очередь свидетельствует о высокой мобильности имущества компании.

Что касается оборотных активов компании, то наибольший удельный вес занимает дебиторская задолженность: 98,81 % — в 2013 г., 73,82 % — в 2014 году, 49,19 % — в 2015 году. Рост дебиторской задолженности в 2015 году по сравнению с 2013 годом составил 3,08 раза.

Рост дебиторской задолженности является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой продукции (работ, услуг) компании либо активным предоставлением потребительского кредита покупателям, т. е. отвлечением части текущих активов и иммобилизацией части оборотных средств из производственного процесса.

Основными дебиторами предприятия является население — собственники и наниматели жилья в многоквартирных домах.

Для сокращения долга по оплате жилищно-коммунальных услуг первоначально

но вывешиваются объявления на подъезды, приносят в квартиры оповещения о размере задолженности, производится обзвон по телефону должников, также заключаются соглашения на рассрочку долга. На злостных неплательщиков после представленных выше мероприятий управляющая компания подает в суд.

В 2015 году сальдо пассивное, так как кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность на 27 169 тыс. руб. или на 41,21 %.

За весь исследуемый период уставный капитал составляет 10 тыс. руб. первоначально инвестированных собственниками для обеспечения уставной деятельности организации.

Предприятие имеет нераспределенную прибыль, величина которого ежегодно увеличивается за счет чистой прибыли текущего периода: в 2013 году — 11 161 тыс. руб., в 2014 году — 23 225 тыс. руб., в 2015 году — 24 095 тыс. руб., рост нераспределенной прибыли за 2 года составил — 12 934 тыс. руб. или 115,89 %.

Далее рассмотрим динамику показателей прибыли за три года (табл. 2).

Таблица 2

Динамика показателей прибыли за 2013—2015гг., тыс. руб.

Показатель	Годы			Темп изменения 2015/2013	
	2013	2014	2015	абс.	относ., %
Выручка	47 797	215 927	346 151	298 354	624,21
Себестоимость продаж	31 990	185 421	334 795	302 805	946,56
Валовая прибыль	15 807	30 506	11 356	−4 451	−28,16
Управленческие расходы	4 046	17 179	7 375	3 329	82,28
Прибыль от продаж	11 761	13 327	3 981	−7 780	−66,15
Прибыль до налогообложения	11 763	12 512	1 351	−10 412	−88,51
Текущий налог на прибыль	0	2	277	−277	-
Чистая прибыль	11 763	12 510	874	−10 889	−92,57
Рентабельность продаж, %	24,61	5,79	0,25	−24,36	−98,98

По данным табл. 2 можно сделать выводы, что

— на всем анализируемом периоде происходит значительное снижение всех рассматриваемых показателей прибыли;

— рост выручки составил за анализируемый период 298 354 тыс. руб. (на 624,21 %) или в 7,24 раза;

— рост себестоимости продаж составил за анализируемый период 302 805 тыс. руб. (на 946,56 %) или в 10,47 раза;

— валовая прибыль сократилась на 4 451 тыс. руб. или на 28,16 %;

— в 2014 году по сравнению с 2013 г. можно увидеть значительный рост управленческих расходов — на 13 133 тыс. руб. или на 324,59 %, но в 2015 г. произошло заметное сокращение управленческих расходов, в итоге рост по сравнению с 2013 г. составил — 3 329 тыс. руб. или 82,28 %;

— сокращение размера чистой прибыли за 2 года составило 10 889 тыс. руб. или 92,57 %, что свидетельствует о проблемах в деятельности предприятия.

Динамика показателей рентабельности за исследуемый период представлена на рис.

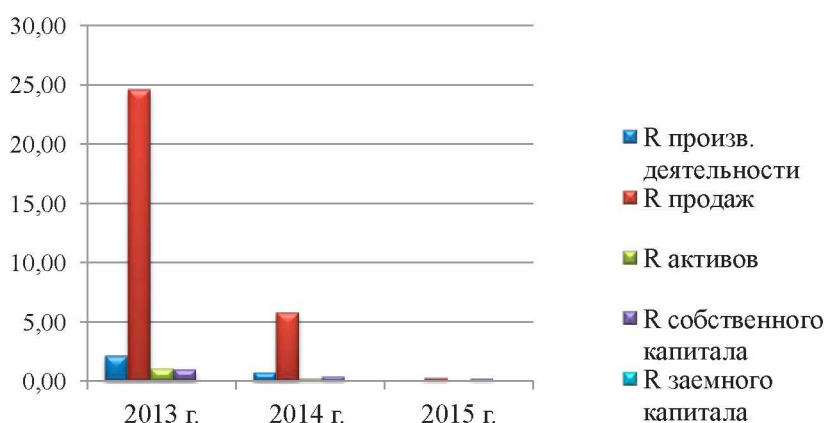


Рис. Динамика показателей рентабельности за 2013—2015 гг.

На каждый рубль собственного капитала, вложенного в деятельность компании, приходится также значительная величина чистой прибыли 2,16 руб. на начало периода и 0,04 руб. на конец анализируемого периода, что говорит о значительном снижении рентабельности собственного капитала и неэффективной экономической политике предприятия.

Рентабельность продаж по валовой прибыли также имеет отрицательную динамику — наблюдается сокращение с 24,61 руб. в 2013 г. до 0,25 руб. в 2015 г.

Рентабельность активов предприятия по чистой прибыли в 2015 году упала по сравнению с 2013 годом, с 1,04 руб. до 1 коп., что является плохим результатом, и объясняется значительным сокращением чистой прибыли.

Рентабельность заемного капитала равна нулю, так как исследуемое предприятие за весь анализируемый период не прибегало к заемным средствам.

Таким образом, проведя анализ предприятия ООО «УК «Домсервис — Балашиха» можно сделать следующие выводы:

— показатели ликвидности и платежеспособности характеризуются отрицательной динамикой за весь исследуемый период;

— значительный размер дебиторской задолженности;

— предприятие финансово неустойчиво, так как имеет большую величину кредиторской задолженности;

— размер кредиторской задолженности превышает размер дебиторской задолженности и увеличивался на протяжении всего рассматриваемого периода;

— в структуре пассивов отсутствуют заемные средства, так как данное предприятие к ним не прибегает на всем анализируемом промежутке времени;

— наблюдается с ростом размера выручки также значительный рост себестоимости продаж и управленческих расходов;

— предприятие является в 2015 г. низко рентабельным, а также имеет место тенденция сокращения всех показателей прибыли на протяжении всего рассматриваемого периода.

Таким образом, на анализируемом предприятии в целом имеет место ежегодное снижение чистой прибыли, и рост себестоимости реализуемых услуг, что является основанием для разработки мероприятий, направленных на снижение подобных тенденций и повышение эффективности деятельности предприятия.

Разработка мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности рассматриваемой управляющей компании

В целях разработки мероприятий по повышению эффективности деятельности

управляющей компании целесообразно формирование на основе полученной и систематизированной информации стратегии предприятия, которую мы можем разработать с помощью SWOT-анализа.

Первый этап данного анализа — это выделение компонентов внутренней среды рассматриваемого предприятия, которые сгруппируем и представим в табл. 3, и компонентов внешней среды, не зависящих от деятельности самого предприятия, и представленных в табл. 4.

Данные факторы, представленные в табл. 3 и 4, создают основу для формирования сопоставительной матрицы 5.

Таблица 3

Сильные и слабые стороны управляющей компании

Группы	Сильные стороны	Слабые стороны
Менеджмент	Высококвалифицированный персонал, возможности личного и карьерного роста, общение с зарубежными партнерами.	Отсутствие четко структурированных и регламентированных прав и обязанностей сотрудников, а также четкой системы мотивации и стимулирования работников.
Снабжение	Благоприятные отношения с поставщиками — ресурсоснабжающими организациями и подрядчиками.	Изношенность трубопроводов, требующих ремонт и замену.
Конкурентная среда	На данный момент отсутствие конкурентов.	Отсутствие ключевых преимуществ перед конкурентами.
Финансовая среда	Нет заемных средств в структуре финансирования.	Ежегодное (за рассматриваемый период) снижение показателей прибыли и рентабельности.
Ценообразование	Установление тарифов на ЖКУ согласно действующему законодательству.	Зависимость от общего повышения тарифов на ЖКУ.

Таблица 4

Возможности и угрозы предприятия

Группы	Возможности	Угрозы
Спрос и предложение	Строительство новых домов в микрорайонах увеличивает количество потребителей ЖКУ.	Захват сегментов потребителей другой управляющей компанией.
Конкуренция	Перевод некоторых конкурентов в ранг партнеров.	Появление новых конкурентов.
Сбыт	Выход на новые территории и заключение договоров обслуживания на новых территориях.	Отсутствуют, так как ЖКУ — это жизненно-необходимые услуги для потребителей.
Экономическая ситуация	Привлечение инвестиций в управляющую компанию.	Инфляция, увеличение налогового давления, большой процент дебиторской задолженности — неплатежи со стороны обслуживаемого населения.
Претензионная и исковая (досудебная) работа с должниками	Введение в штат должности юриста по осуществлению претензионно-исковой работы с должниками	В связи с дальнейшим ростом тарифов возможен рост дебиторской задолженности.

Сопоставительная матрица SWOT

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	Наладить контакты с новыми подрядчиками, оказывающими более качественные и расширенные ЖКУ.	Сохранение клиентов-потребителей ЖКУ, регулярно оплачиваемых ЖКУ, путем предоставления им бонусов расширенных услуг сервисного обслуживания (например, осуществление первоочередного ремонта в подъезде или в лифте).
	Формирование стратегии сотрудничества с конкурентами и установление взаимовыгодных тарифов для жильцов.	Удержание потребителей путем информирования их о широком ассортименте оказываемых им ЖКУ посредством рекламы (например, ежеквартальная отчетность на информационных стендах или собраниях жильцов).
	Привлечение инвестиций.	Рост дебиторской задолженности у предприятия, который возможно сократить при введении в штат юриста — специалиста по претензионно-исковой работе.
	Выход на новые рынки посредством активной работы с жильцами новых домов и микрорайонов, а также рекламы.	Снижение остроты конкуренции путем сотрудничества.
Слабые стороны	Невостребованность у инвесторов из-за ухудшения в дальнейшем финансового положения.	Появление новых конкурентов более привлекательных для потребителей ЖКУ.
	Нежелание сотрудничать в дальнейшем имеющихся на данный момент подрядчиков в связи с наличием задолженности УК перед ними (значительный размер кредиторской задолженности).	Увеличение доли заемных средств из-за ухудшения финансового положения, представленных в настоящий момент кредиторской задолженностью.
	Невозможность выйти на новые рынки из-за отсутствия опыта и недостаточной рекламной компании.	Захват потребителей ЖКУ конкурентом с более привлекательными условиями.

Таким образом, исходя из данных полученных на основании сопоставительной матрицы SWOT-анализа руководство предприятия может ориентироваться в существующей ситуации на рынке, находить пути по ликвидации своих слабых сторон и укрепления сильных сторон, используя представляющиеся возможности и избегая угроз.

Рассматривая направления развития предприятия на основе сопоставительной матрицы можно сделать вывод о том, что управляющей компании в краткосрочный период необходимо:

— сократить размер своей дебиторской задолженности путем введения в штат сотрудника юриста — специалиста по претензионно-исковой работе;

— снизить величину кредиторской задолженности, так как она влияет на взаимоотношения с текущими подрядчиками, на ценовую политику предприятия, а также неблагоприятно влияет на вза-

имоотношения с предполагаемыми инвесторами;

— сохранение числа клиентов-потребителей ЖКУ, регулярно оплачиваемых ЖКУ, путем предоставления им бонусов расширенных услуг сервисного обслуживания (например, осуществление первоочередного ремонта в подъезде или в лифте, установка новых или ремонт уже существующих детских игровых площадок);

— удержание потребителей путем их информирования о широком ассортименте оказываемых им ЖКУ посредством рекламы (например, ежеквартальная отчетность на информационных стендах или собраниях жильцов). Когда жильцы-плательщики ЖКУ видят на что именно расходуются деньги, которые они уплачивают по статье «Ремонт и содержание жилья», то это способствует доверию к управляющей компании и сокращает желание некоторых потребителей ЖКУ уклониться от уплаты.

В долгосрочном периоде дальнейшее развитие предприятия должно быть скорректировано с учетом нескольких дополнений:

— наладить контакты с новыми подрядчиками, оказывающими более качественные и расширенные ЖКУ для потребителей;

— выход на новые рынки посредством активной работы с жильцами новых домов и микрорайонов, а также рекламы.

Предприятие АО «ЕРЦ Управдом», осуществляя начисления и перерасчеты по оплате за ЖКУ, предоставляет в УК информацию о задолженности жильцов и их размерах.

При введении в штат УК специалиста по претензионно-исковой работе с задолжниками-неплательщиками ЖКУ данный специалист будет заниматься более активно досудебной, а при необходимости судебной работой, так как будет иметь юридическое образование.

Предлагается проведение претензионной работы в виде осуществления следующих мероприятий:

— прикрепление ярких, разноцветных уведомлений о суммах задолженности к квитанциям уже при месячной сумме долга;

— направление предупреждений задолжникам по истечении неуплаты в течение 3-х месяцев, не дожидаясь когда размер неплательщиков достигнет 45 тыс. руб., (как было раньше) в почтовые ящики;

— рассылка СМС-оповещений о сумме долга по оплате ЖКУ;

— осуществление обзвона должников сотрудниками УК и АО «ЕРЦ Управдом»;

— индивидуальный подход в каждом конкретном случае при работе с должниками — возможность рассрочки собственникам при оплате долгов, помощь в оформлении субсидий на оплату ЖКУ соответствующим категориям граждан.

Заключение

Таким образом, предложенные мероприятия по управлению дебиторской задолженностью позволят управляющей компании уменьшить размер дебиторской задолженности, привлечь в собственный оборот дополнительные финансовые ресурсы и тем самым увеличить размер прибыли.

Необходимо также отметить, что в целях повышения собственной кредитоспособности предприятие должно заботиться о собственном имидже в деловых кругах, а именно, пытаться зарекомендовать себя в качестве надежного партнера, своевременно исполняющего все свои обязательства.

Положительная кредитная история, высокое качество ЖКУ, высокая квалификация руководства, влияние в деловых и финансовых кругах, — все это будет способствовать улучшению имиджа ООО «УК «Домсервис-Балашиха», а значит и укреплению его кредитоспособности.

Данная управляющая компания может направить средства, полученные от эффективной работы по управлению дебиторской задолженностью, на территориальное расширение деятельности — создание дополнительного офиса предприятия по обслуживанию других территорий города Балашиха.

ЛИТЕРАТУРА

1. О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг : Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 600 [Электронный ресурс] // Справочная система «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_129335/ (дата обращения 04.12.2016.)

2. Жилищный кодекс Российской Федерации : Федеральный закон РФ от 29.12.2004.188-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочная система «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/ (дата обращения 06.12.2016.)

3. О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов) : Постановление Правительства РФ от 07.03.1995 № 239 (ред. от 04.09.2015) [Электронный ресурс] // Справочная система «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5976/ (дата обращения 20.11.2016.)

4. О мерах по ограничению роста цен (тарифов) на продукцию (услуги) естественных монополий : Постановление Правительства РФ от 12.02.1996 № 140 (ред. от

08.08.2003.) [Электронный ресурс] // Справочная система «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9255/ (дата обращения 05.11.2016.)

5. Об утверждении Правил содержания общего имущества в многоквартирном доме и правил изменения размера платы за содержание и ремонт жилого помещения в случае оказания услуг и выполнения работ по управлению, содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме ненадлежащего качества и (или) с перерывами, превышающими установленную продолжительность : Постановление Правительства РФ от 13.08.2006 № 491 (ред. от 09.07.2016) [Электронный ресурс] // Справочная система «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_62293/ (дата обращения 06.12.2016.)

6. О лицензировании предпринимательской деятельности по управлению многоквартирными домами : Постановление Правительства Российской Федерации от 28 октября 2014 г. № 1110 [Электронный ресурс] // Справочная система «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170370/ (дата обращения 08.12.2016.)

7. Об утверждении Стратегии развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года : Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26 января 2016 г. № 80-р [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. — Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420332147> (дата обращения 04.12.2016.)

8. Официальный сайт ООО «УК «Домсервис-Балашиха» [Электронный ре-

сурс]. — Режим доступа: <http://www.ukdsb.ru> (дата обращения 06.09.2016.)

9. Филиппова Т. А. Анализ организационно-экономической деятельности ООО «УК «Домсервис-Балашиха» / И. П. Трунина, Т. А. Филиппова // Научные труды SWorld. — 2016. — Вып. 45, т. 7 «Экономика». — С. 45—48.

10. Филиппова Т. А. Анализ состояния сферы ЖКХ и мероприятия по повышению ее эффективности / И. П. Трунина, Т. А. Филиппова // Гуманитарные научные исследования. — 2016. — № 12. — Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2016/12/18080>

Волжский Политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВО Волгоградского государственного технического университета, г. Волжский

Филиппова Т. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента

E-mail: filiptanja@yandex.ru

Тел.: 8-968-287-4404

Гаврилова О. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента

E-mail: smile427@yandex.ru

Тел.: 8-902-655-8233

Максимова О. Н., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента

E-mail: maxsima@list.ru

Тел.: 8-961-684-82-27

Сычева А. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента

E-mail: al75-06@yandex.ru

Тел.: 8-903-315-1021