

Т. Н. Нечаева, Т. А. Бородич

Белорусско-Российский университет, Могилев, Беларусь

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ КОММУНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье анализируется деятельность коммунального предприятия и рассматриваются основные направления повышения эффективности его деятельности, исходя из специфики функционирования отрасли в Республике Беларусь.

Ключевые слова: доход, прибыль, эффект, проектные решения.

Рыночная экономика требует повышения эффективности хозяйствования предприятий [1]. Особое значение для достижения этой цели имеет обоснование факторов формирования показателей эффективности работы субъектов хозяйствования, работающих в отраслях, оказывающих социально-значимые услуги и имеющих доминирующее положение на рынке.

Объектом исследования является одно из коммунальных предприятий Могилевской области. Предметом его деятельности является обслуживание и эксплуатация коммунального жилищного фонда, удовлетворение потребностей населения и предприятий района в жилищно-коммунальных услугах, обращение с коммунальными отходами, планирование капитального строительства и осуществление функций заказчика по проектированию, строительству, реконструкции и техническому перевооружению объектов жилищно-коммунального хозяйства.

Предприятие является субъектом естественных монополий по сферам деятельности: «Теплоснабжение», «Санитарная очистка», «Вывоз ТКО». По услуге «Теплоснабжение» предприятие занимает доминирующее положение на товарном рынке.

Проведенный анализ деятельности предприятия позволяет сделать следующие выводы [2].

В течение анализируемого периода наблюдается рост объемов производства. В 2020 году по сравнению с 2019 годом данный показатель вырос на 5,39 %, в 2021 году по сравнению с 2020 годом – вырос на 22,05 %.

Рост объёмов производства в основном обусловлен увеличением тарифов на жилищно-коммунальные услуги и в незначительной степени ростом физического объема производства. При этом затраты на 1 рубль товарной продукции в 2019 году составили 0,921, в 2020 году – 0,985, что говорит о неэффективной работе предприятия и снижении эффективности производства, однако в 2021 году произошло снижение данного показателя на 6,05 % и он составил 0,925, что ниже уровня 2020 года, но выше уровня 2019 года.

Динамика и уровень показателей, характеризующих финансовое состояние, свидетельствует о том, что в 2019–2021 годах предприятие имело неудовлетворительную структуру баланса и было неплатежеспособно.

В структуре доходов предприятия преобладают доходы от текущей деятельности на долю которых приходится 97,57 % в 2021 году и 93,64 % в 2020 году. Их доля выросла на 3,93 п.п., в то время как доля доходов от инвестиционной деятельности сократилась.

В структуре доходов от прочей текущей деятельности преобладают доходы от пени от населения (41,94 %), доходы от реализации электроэнергии (40,87 %), спонсорская помощь (3,37 %), прочая реализация (4,38 %). В структуре доходов от основной деятельности преобладают доходы от теплоснабжения – 58,89 % в 2021 году, прочие услуги – 26,47 %, доходы за техническое обслуживание и обращение с твердыми коммунальными отходами – 5,87 и 5,97 % соответственно (рис. 1).



Рис.1. Структура доходов от основной деятельности в 2021 году

Таким образом, проведенный анализ указывает на значительный удельный вес в выручке доходов от основной деятельности (теплоснабжение, техническое обслуживание, вывоз бытовых отходов). На долю прочих видов деятельности приходится около 27 %.

При этом следует отметить убыточность большинства видов деятельности предприятия, что указывает на необходимость не только разработки мероприятий, направленных на рост доходов, но и мероприятий, направленных на снижение расходов от некоторых видов деятельности.

Слабые стороны в деятельности предприятия: высокая степень износа рабочих машин и оборудования; выраженная сезонность по основным видам услуг; большая территориальная разбросанность населенных пунктов и, соответственно, низкая плотность населения на 1 км тепловых сетей, что негативно сказывается на себестоимости оказываемых услуг в сторону их

увеличения; наличие неэффективно-работающих котельных; государственное регулирование цен и тарифов на социально-значимые услуги.

Основными факторами, сдерживающими развитие являются:

- естественная монополия предприятия;
- ограниченность рынка;
- ограниченный круг потребителей;
- необходимость продажи услуг по регулируемым тарифам;
- присутствие на рынке большого количества конкурентов с более выгодными предложениями покупателю по не основным видам деятельности (ритуальные услуги, деревообработка).

Проанализировав рынок, следует отметить, что возможность увеличения объемов продаж очень низкая.

Специфика деятельности УКПП «Коммунальник» обусловила разработку следующих мероприятий для повышения доходов предприятия:

- организационно–управленческое мероприятие, заключается в том, что предприятие, являясь монополистом в районном центре, осуществляет виды деятельности, которые частично финансируются за счет средств бюджета, являются значимыми для территории, но для обеспечения качества и необходимых объемов требуют альтернативных источников внебюджетного финансирования, например, благоустройство территории, в качестве такого источника финансирования может быть спонсорская помощь, поэтому предлагается создать эффективную систему привлечения спонсоров.

Спонсорский пакет мероприятия отличается от программы других пакетов, потому что акцент делается на преимуществах рекламы. Для спонсора это не только выгода в виде рекламы или выставлении экспозиции, но и дополнительные бонусы. В качестве бонусов для спонсоров предложить полный пакет рекламных услуг, на эти цели запланировать расходы на рекламную компанию для спонсоров в размере 4 500 р.; поскольку загрузка гостиниц составляет только 16,4 %, можно предложить в аренду площади на льготных условиях по ставке на уровне порога рентабельности, а после модернизации и неиспользованные площади бани. За счет проектирования системы привлечения спонсоров доходы от прочей текущей деятельности возрастут на 60,3 тысяч рублей, так же увеличится прибыль предприятия на 7 тысяч рублей;

- экономическое мероприятие: для увеличения доходов от инвестиционной деятельности и сокращения расходов на содержание неиспользованных площадей необходимо осуществить сдачу помещений гостиниц и площадей бани в аренду, так как их средняя загруженность в динамике за три года составляла 16,4 % по гостиницам и 27 % по бане, при чем предлагается использовать два подхода по расчету аренды в зависимости от арендодателя. От сдачи в аренду 148 м² площадей предприятие получит годовой доход в размере 4 073 р., что будет являться резервом увеличения доходов по инвестиционной деятельности;

- финансовое мероприятие: контроль за соблюдением платежной дисциплины по коммунальным платежам и увеличение объема реализации ритуальных услуг, продукции деревопереработки посредством введения оплаты в

форме рассрочки по кредитным ресурсам, такая мера в следствие нестабильности экономической ситуации и социально–политических кризисов является очень актуальной. Доход от кредитования потребителей и покупателей – 3 000 р.

Общий эффект от внедрения предложенных мероприятий составит 14 091 р.

Для повышения доходов предприятия от основной деятельности и роста эффективности его деятельности также рекомендуется проект замены электродвигателя на котлоагрегат по сжиганию местных видов топлива, на который предприятию необходимо 4,15 тыс. р., а эффект от экономии условного топлива в зависимости от КПД котлоагрегатов может составить 0,7241 т.у.т., или 0,482 тыс. р. в год.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий позволит повысить эффективность как основной, так и сопутствующей деятельности коммунального предприятия.

Список литературы

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров – СПб.: Питер, 2018. – 213 с.
2. Мельник М.В., Финансовый анализ: система показателей и методика проведения: учебное пособие. / М.В. Мельник, В.В. Бердников ; под ред. М. В. Мельник. – Москва: Экономист, 2019. – 159 с.

T. G. Nechayeva, T. A. Borodzich

MAIN DIRECTIONS FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF THE WORK OF PUBLIC ENTERPRISES

The article analyzes the activities of the utility company and discusses the main directions for improving the efficiency of its activities, based on the specifics of the functioning of the industry in the Republic of Belarus.

Keywords: income, profit, effect, design solutions.