

УДК 336.63

**Кислицына Лариса Викторовна**

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра финансов и финансовых институтов,
Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация,
e-mail: visnip@mail.ru

**Шуменкова Дарья Викторовна**

студент,
кафедра финансов и финансовых институтов,
Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация,
e-mail: angelikamin@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СФЕРЕ ЖКХ

Аннотация. Для каждой организации характерны определенные ключевые показатели. Они различны для компаний каждой отрасли, их перечень определяется руководителями или специальными подразделениями, которые контролируют результаты деятельности, достижение и корректность поставленных целей. Для выбора ключевых показателей деятельности необходима правильная постановка целей и задач, они должны быть рациональными, достигаемыми и измеримыми. Разберем несколько ключевых показателей, которые наиболее точно характеризуют деятельность компаний сферы жилищно-коммунального хозяйства.

Ключевые слова: ключевые показатели деятельности, жилищно-коммунальное хозяйство, ресурсоснабжающие организации, управляющие компании, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Larisa V. Kislitsyna

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Finance and Financial Institutions,
Baikal State University,
Irkutsk, Russian Federation,
e-mail: visnip@mail.ru

Daria V. Shumenkova

Student,
Department of Finance and Financial Institutions,

*Baikal State University,
Irkutsk, Russian Federation,
e-mail: shymenkovadaria@gmail.com*

USING THE SYSTEM OF KEY PERFORMANCE INDICATORS IN THE HOUSING AND UTILITIES SECTOR

Abstract. Each organization is characterized by certain key indicators. They are different for companies in each industry, their list is determined by managers or special units that monitor the results of activities, achievement and correctness of the goals set. To select key performance indicators, it is necessary to set goals and objectives correctly, they must be rational, achievable and measurable. Let's analyze several key indicators that most accurately characterize the activities of housing and communal services companies.

Keywords: key performance indicators, housing and communal services, resource supply organizations, management companies, accounts receivable, accounts payable.

Существует множество экономических показателей и их групп, которые количественно или же качественно характеризуют те или иные процессы, протекающие в организации. Они позволяют оценить эффективность работы компании, ее устойчивость, платежеспособность, рентабельность или же другие аспекты ее деятельности, к их числу относят Key Performance Indicators (KPI) или же ключевые показатели эффективности [2-3].

Как известно, эффективной деятельность является при условии, что ее обеспечение служит достижениям целей компании, которые могут сводиться не только к извлечению прибыли. Если же говорить о доходах компании, то корректнее будет выделить показатели результативности деятельности, которые покажут какую финансовую результативность принесла компании ее деятельность, формат и методы ее реализации, а также насколько эта деятельность была затратной. Данные показатели помогают оценить достижение организацией ее целей в конкретных числовых показателях. Также они способствуют выявлению проблем не только по компании в целом, но и в отдельных отстающих участках (определенных отделах) компании. Исходя из вышеизложенного можно выделить место KPI в структуре работы компании (Рис. 1).

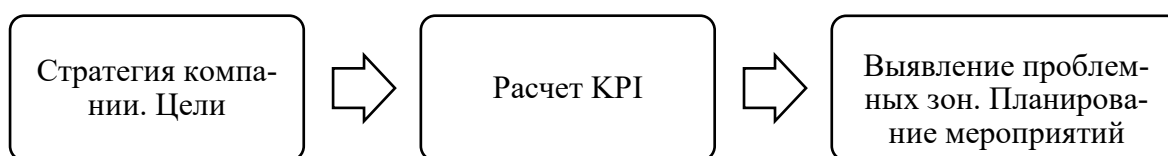


Рис. 1. Место KPI в процессе планирования компании

Источник: составлено авторами

Для достижения главных целей организации показатели КРІ должны быть отобраны качественно, для этого можно выделить следующие требования к ним (табл. 1).

Таблица 1

Требования к КРІ

Требование	Содержание
Ориентированность на стратегические цели	Необходимо выделить первоочередные цели компании по приоритетным направлениям развития
Достоверность	Информация для расчета коэффициентов должна быть достоверной и полной
Своевременность	Расчет показателей должен быть осуществлен в нужные сроки, у сотрудников для выполнения задач должны быть плановые показатели
Достижимость	Планируемые значения должны быть реальными, основанными на ретроспективном анализе, а также учитывающими изменения в будущем и непредвиденные обстоятельства
Ясность и доступность	Для сотрудников необходимо довести целевые показатели, экономический смысл которых должен быть им понятен
Контролируемость	Достижение плана должно сопровождаться контролем со стороны руководства/головных подразделений. Необходимо также проверка самими сотрудниками заданных показателей
Взаимосвязанность	Показатели из разных подразделений должны быть объединены общей целью, исключая возможные противоречия

Источник: составлено авторами

Для организаций сферы жилищно-коммунальных услуг одними из ключевых показателей деятельности будут являться коэффициенты, характеризующие состояние расчетов с дебиторами и кредиторами. Исторически основными базовыми показателями, определяющими финансовое состояние управляющих компаний, их финансовую результативность в дальнейшем являются дебиторская и кредиторская задолженности. Эти элементы капитала характеризуются особенностью формирования и управления в силу специфики деятельности управляющих компаний как таковых. А значит, при характеристике эффективности именно им необходимо уделять основное внимание.

Для данной отрасли хозяйствования характерны расчеты с использованием отсрочек платежа, при этом расчеты дебитов в основном приходятся на десятое число месяца следующего за месяцем фактического оказания услуг, что свойственно как управляющим компаниям, так и предприятиям, поставляющим ресурсы.

Расчеты с кредиторами соответственно переносятся на более поздние периоды. Кроме того, расчёты с кредиторами напрямую зависят от состояния дебиторской задолженности, и если же «оплачиваемость» государственными учреждениями и юридическими лицами имеет более стабильный характер, то того же нельзя сказать о собираемости оплаты с населения. Сказанное особенно актуально в районных местностях, где собираемость в лучшем случае составляет порядка 85%.

Если рассматривать систему ключевых показателей применительно к сфере ЖКХ, то стоит охарактеризовать понятие эффективности, характерное именно этой деятельности [1, 4]. Для начала стоит отметить, что эффективная и результативная деятельность понятия не идентичные, первая подразумевает достижение организацией определение целей ее деятельности, вторая же нацелена на результат этой деятельности, то есть на извлечение прибыли. Для разграничения понятий определим цель деятельности управляющих и ресурсоснабжающих компаний.

Для ресурсоснабжающей организации важно осуществить поставку ее ресурса до потребителя в надлежащем качестве до границ общего имущества жителя многоквартирного дома, а также осуществлять различного рода работы при возникновении перебоев в поставке этого ресурса.

Управляющие компании осуществляют роль организации, которая осуществляет подачу тоже своего рода ресурсов, как трудовых, так и коммунальных.

При продаже коммунальных услуг управляющая компания является посредником между ресурсоснабжающей организацией и конечным потребителем, в разрезе трудовых ресурсов она осуществляет управление общим имуществом в многоквартирном доме, рассчитывает тарифы на текущий, капитальный ремонт, обслуживание многоквартирных домов (МКД) и т. д., осуществляя все необходимые работы самостоятельно или же с привлечением подрядных организаций.

Общей целью для данных организаций является обеспечение бесперебойного функционирования систем в многоквартирном доме для комфортного и безопасного проживания в нем. Также учитывая, что компании данного рода деятельности не являются благотворительными следует, что их деятельность направлена на извлечение прибыли. Тогда речь будет идти о эффективности деятельности, которая будет включать в себя финансовую результативность.

Рассмотрим содержание и порядок расчетов коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности в оборотах и в днях для управляющих организаций (Таблица 2).

Так как расчеты с кредиторами зависят от поступлений платежей по дебиторской задолженности, необходимо для четкого понимания платежеспособности выделить коэффициенты оборачиваемости кредиторской задолженности в разрезе поставщиков и подрядчиков и прочих контрагентов, поскольку часть

кредиторской задолженности может быть долгосрочной и не требующей оплаты в текущих периодах.

Таблица 2

Расчет и содержание показателей оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности*

Наименование	Расчетная формула	Сущность показателя
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	$K9 = \text{Выручка} / \text{среднегодовая стоимость ДЗ}$	Показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Рост оборачиваемости дебиторской задолженности в динамике может отражать улучшение платежной дисциплины покупателей и/или сокращение продаж с отсрочкой платежа, снижение – наоборот. Динамика этого показателя в значительной степени зависит от принятой на предприятии учетной политики, устанавливающей принципы расчетов с покупателями, и от эффективности системы кредитного контроля, обеспечивающей своевременность поступлений оплаты от покупателей за отгруженные товары.
Срок погашения дебиторской задолженности, в днях	$K10 = 360 / K9$	Показывает за сколько, в среднем дней погашается дебиторская задолженность предприятия
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	$K11.1 = \text{Выручка} / \text{на среднегодовая стоимость КЗ}$	Показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленного предприятию. Рост оборачиваемости кредиторской задолженности может отражать улучшение платежной дисциплины предприятия в отношении с поставщиками, бюджетом и прочими кредиторами и/или сокращение покупок с отсрочкой платежа и наоборот.
поставщикам и подрядчикам	$K11.1.1 = \text{Выручка} / \text{среднегодовая стоимость КЗ подр.}$	
по прочим выплатам	$K11.1.2 = \text{Выручка} / \text{среднегодовая стоимость КЗ проч.}$	
Срок погашения КЗ, в днях	$K12 = 360 / K11.1$	Показывает средний срок возврата долгов организации по текущим обязательствам

Источник: составлено авторами

Цели организации также отражаются в данных показателях, т.к. они показывают получение жителями МКД услуг, и их непосредственную оплату, различные отклонения в разрезе года могут характеризовать сезонность услуг, а также изменение их качества.

Для более точной оценки деятельности управляющей компании можно на основе данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах рассчитать показатели финансовой устойчивости. Если же для каждого показателя установить коэффициент его значимости, это позволит в дальнейшем сравнивать управляющие компании между собой для выбора более эффективной.

Список использованной литературы

1. Акинин П. В. Актуальные проблемы финансов : учебное пособие / П. В. Акинин, Е. А. Золотова. – Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2017. – 109 с. – URL : <https://www.iprbookshop.ru/69373.html>
2. Казарова А. Я. Оценка эффективности работы управляющих компаний / А. Я. Казарова // Научный журнал КубГАУ. – 2015. – № 113. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-raboty-upravlyayuschih-kompaniy> (дата обращения: 02.05.2023).
3. Сафина Д. М. Управление ключевыми показателями эффективности: учебное пособие / Д. М. Сафина. – Казань: Казан. ун-т, 2018. – 123 с.
4. Корпоративные финансы и управление бизнесом: монография / С. В. Большаков [и др.]. – Москва : Рускайнс, 2015. – 378 с. – 978-5-4365-0485-8. URL : <https://www.iprbookshop.ru/unpublication.html?bid=78862>