

ских трудностей возникает при образовании совместных предприятий с участием иностранных партнеров. В Украине это связано с почти полным отсутствием достаточного опыта в данной области. Большие трудности создают экономические факторы, а не организационные, последние являются лишь следствием сегодняшней специфической экономической ситуации. В Украине создают в основном малые и средние СП. Незавершенность процесса приватизации и отсутствие ее четких параметров – главная проблема, препятствующая участию крупных предприятий в создании СП. Еще одним экономическим фактором является устаревшее оборудование и невысокое качество производимых украинскими предприятиями товаров.

В создании и деятельности СП имеются и юридические трудности. В Украине нет достаточного стимулирования деловой активности совместных предприятий со стороны государственных органов центрального и местного подчинения, а, в конечном счете, юридические проблемы сводятся к слабой правовой защите инвесторов от коррумпированных чиновников.

Таким образом, существующие организационные, экономические и юридические проблемы сдерживают рост числа СП в Украине. Несмотря на то, что в настоящее время здесь насчитывается значительное количество совместных и иностранных предприятий, нужно признать, что страна делает лишь первые шаги в развитии этой формы экономического сотрудничества.

*Получено 12.10.2001*

ББК 65.9(2) 26 я 78

Т.П.ЮРЬЕВА, канд. экон. наук  
*Харьковская государственная академия городского хозяйства*

### **О ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРИЧИНАХ ИХ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ**

Рассматриваются причины тяжелого финансового состояния предприятий жилищно-коммунального хозяйства, предложены направления его оздоровления, пути сокращения платежей по обязательствам.

Деятельность предприятий жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) имеет высокую социальную значимость. На современном этапе трудно представить жизнь человеческого общества без жилищно-коммунальных услуг. Более того, общество, развиваясь, все больше нуждается в увеличении объемов и повышении качества этих услуг. В

каком же состоянии находится сегодня эта важнейшая для жизнеобеспечения отрасль – ЖКХ Украины?

Реалии сейчас таковы, что объемы услуг ЖКХ за последние десять лет значительно уменьшились, их качество снизилось, резко ухудшилось финансовое положение предприятий (вплоть до кризисного), размеры платежей давно превысили критический уровень. Деятельность предприятий ЖКХ в настоящее время весьма затруднена. Причин этому много, как связанных с экономическим положением в стране, так и с техническим и финансовым состоянием предприятий ЖКХ.

Большинство предприятий ЖКХ составляют муниципальную собственность. До начала 90-х годов XX ст. значительная часть их одновременных и текущих затрат покрывалась из бюджета.

С переходом экономики страны на рыночные отношения многие предприятия ЖКХ работают на коммерческих началах. Производственно-финансовый механизм коммерческой деятельности заключается в том, что предприятия производят товар (продукцию, услуги, работы) и реализуют его, получая выручку, достаточную для расширенного воспроизводства.

Конечной целью коммерческого предприятия является получение прибыли. Иными словами, предприятия создаются для производства прибыли. Производство прибыли представляет собой процесс производственно-хозяйственной деятельности со своим обустройством, оборудованием, материалами, кадрами и т.д., процесс организованный и эффективный.

В процессе производственно-хозяйственной жизни предприятия могут возникнуть ситуации, когда оно не производит прибыли и даже имеет отрицательный финансовый результат деятельности – убыток, однако эти временные ситуации не меняют сущности предприятия как производителя прибыли.

Теоретически, производя прибыль, предприятие приращивает капитал, оно всегда способно исполнить свои финансовые обязательства, если не разместит финансы так, что их нельзя быстро и безболезненно мобилизовать для расчета по обязательствам. Отсюда можно сделать вывод, что проблемы неплатежей связаны с размещением или использованием капитала предприятия.

Рассмотрим происхождение, размещение и движение капитала нормально работающего предприятия в виде следующих этапов:

- предприятие начинает функционировать, имея определенный первоначальный собственный капитал;

- кроме собственного капитала предприятие использует заемные средства в виде банковских займов, закупок товара с последующей оплатой, потребления услуг с последующим расчетом (например, за электроэнергию, газ) и т.д.;
- собственный капитал и заемные средства (обязательства) образуют источники капитала – пассивы предприятия;
- предприятие размещает все источники капитала (пассивы) во вложениях или активах;
- все активы предприятия подразделяются на основные и оборотные средства;
- основные средства образуют базу, на которой организуется процесс производства прибыли;
- оборотные средства, или оборотные фонды, в свою очередь, подразделяются на два основных вида – средства в производстве и средства в расчетах;
- средства в производстве – это капитал, размещенный в производственном процессе – в запасах, незавершенном производстве, малоценном инвентаре и т.п. Эти средства служат для непосредственного производства прибыли;
- средства в расчетах – это вложения, которые временно размещены вне производства, не производят прибыль по основному виду деятельности. По отношению к производству это отвлеченные средства (дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, средства в банке, в кассе, выданные в виде чековых книжек и т.д.).

К активам предприятия относятся и убытки, которые еще не покрыты за счет прибыли. Иными словами, наличие убытков означает, что часть капитала (собственного или заемного) вложена в убытки.

Разность суммы собственного капитала предприятия и стоимости его основных средств составляет величину собственного оборотного капитала. Соответственно оборотные средства, которыми пользуется предприятие, разделены по долям на собственный оборотный капитал и заемные средства в обороте. При этом считается, что наибольшую устойчивость с позиций платежеспособности имеет предприятие, если доля собственного оборотного капитала в оборотных средствах приближается к 50%.

В процессе производства капитал находится в движении:

- основные средства изнашиваются и обновляются. Обновление их происходит в результате долгосрочных финансовых вложений;
- процесс основной деятельности предприятия по производству прибыли осуществляется за счет оборотных средств в той их части, ко-

торая находится в производстве;

- средства в расчетах представляют собой ту часть оборотных средств, которая систематически отвлекается на попутное обслуживание производства или на другие операции;
- цикл от вложений в производство в виде запасов до производства и реализации продукции, после чего следует расчет и появляется прибыль, называют оборотом.

В результате оборота у предприятия появляется выручка, которая должна быть достаточной для возмещения следующих компонентов:

- ранее понесенных затрат на производство, в том числе на погашение обязательств;
- запрограммированных в цене обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды;
- прибыли предприятия.

Удовлетворение этих требований теоретически обеспечивает платежеспособность предприятия, поскольку прибыль рассчитывается как разность между реализацией (выручкой) и всеми видами затрат и убытков. Из этой общей (балансовой) прибыли в дальнейшем производят платежи налога на прибыль и некоторые обязательные платежи. Чистая прибыль предприятия расходуется на нужды потребления и накопления. Прирост собственного капитала предприятия осуществляется за счет накопления части чистой прибыли, которая присоединяется к активам – к основным или оборотным средствам, т.е. их пополняет.

Как же выглядит организация коммерческой деятельности относительно приведенных выше этапов происхождения, размещения и движения капитала нормально работающего коммерческого предприятия?

Предприятия ЖКХ в большинстве являются не вновь организованными, а функционировавшими к моменту перехода на рыночные отношения не один десяток лет. Вошли они в рыночные отношения в том положении, в котором на тот момент оказались. Положение многих из них уже на тот момент было тяжелым:

- плохое состояние основных производственных фондов (отсталые технологии; высокая энергоемкость техники; степень износа основных фондов 40-60%, а отдельных их видов – 80-90%, по ряду эксплуатируемых объектов давно закончился их амортизационный срок; особенно в тяжелом положении оказались сетевые предприятия, у которых десятки километров сетей пришли в полную негодность);

- многомиллионные суммы недостатка собственных оборотных средств;

- большинство предприятий имели отрицательный результат хозяйственной деятельности, т.е. убытки.

Такова краткая и далеко не оптимистическая характеристика стартового уровня вхождения предприятий ЖКХ в рыночные отношения. Для нормального вступления отрасли в рынок не было проведено ни технического, ни финансового оздоровления деятельности предприятий. Основными причинами этого, на наш взгляд, является дефицитность бюджетов всех уровней (в 90-е годы XX ст.), финансирование ЖКХ по остаточному принципу, причем этот знаменитый "остаточный принцип" – негативный для ЖКХ даже в большей степени, чем дефицитность бюджетов. Если бы наша экономика имела характер социальной направленности, современное состояние столь жизненно важной отрасли, как жилищно-коммунальное хозяйство, безусловно, было бы значительно лучшим.

Низкое качество стартового собственного капитала предприятий (плохое техническое состояние основных фондов и недостаток собственных оборотных средств) не способствует повышению эффективности их деятельности – увеличению объемов производства и повышению качества услуг.

Снижение объемов производства и коэффициента использования установленных производственных мощностей вызвано как техническими, так и экономическими причинами (недостаток оборотных средств для обслуживания, снижение покупательского спроса, особенно категорий "промышленные предприятия" и "прочие потребители"). Ассигнования из бюджетов (дотации, субвенции) независимо от потребностей предприятий ЖКХ из года в год сокращались и в настоящее время практически отсутствуют. Сегодня действует принцип самокупаемости и самофинансирования.

Регулятором выручки от реализации – основного дохода предприятий ЖКХ – становится ценовая (тарифная) политика государства в этой отрасли. Тарифы на услуги ЖКХ утверждаются на местах (отделами областных администраций). При определении величины тарифа используется затратный подход: себестоимость (как правило, достигнутый предприятием уровень) плюс регулируемый уровень рентабельности (сегодня это 5-10%).

Таким образом, учитывая характер "коммерческой" деятельности предприятий ЖКХ, действующую политику ценообразования в отрасли, а также то, что основным потребителем жилищно-коммунальных услуг является население, сегодня можно однозначно сказать, что вся тяжесть "достижений" ЖКХ ложится на плечи потребителя, т.е. населения.

Для осуществления, хотя бы на суженной основе, деятельности и недопущения полного развала отрасли в последние десять лет многократно производилось повышение тарифов на услуги. При этом темпы повышения измерялись миллионами, тысячами, сотнями, десятками раз и за последние два года темпы повышения тарифов все еще измеряются в разгах, а не в процентах.

Многочисленное и многомасштабное повышение тарифов породило целый ряд негативных явлений. Например, резко снизился покупательский спрос населения. Так, в Харьковской области в 2001 г. расходы на оплату жилищно-коммунальных услуг достигли 33% среднего дохода семьи. Конечно, в соответствии с действующим законодательством малоимущие граждане имеют право на адресную субсидию, но такая высокая цифра от *среднего* дохода настораживает, более того заставляет усомниться в эффективности действующей политики ценообразования и убеждает в том, что дальнейшее повышение тарифов (учитывая низкие темпы роста доходов населения и всевозрастающие масштабы адресных субсидий из бюджета) нецелесообразно.

Кроме чисто финансового фактора, на потребительский спрос услуг населением оказывает влияние психологический фактор (нежелание оплачивать такие выросшие в цене услуги, к тому же низкого качества).

Совокупность этих и других факторов привела к резкому росту неплатежей за потребленные услуги, т.е. росту дебиторской задолженности (в начале 2001 г. она составляла более 840,3 млн. грн.). Многократно увеличилась доля неработающего на производство оборотного капитала, замедлилась оборачиваемость оборотных средств, удлинился срок кругооборота, т.е. снизилась эффективность использования оборотного капитала, что неизбежно ведет к ухудшению финансового состояния предприятий ЖКХ.

Неплатежи за потребленные жилищно-коммунальные услуги как цепная реакция вызвали неплатежи коммунальных предприятий:

- за потребленные энергоресурсы (электроэнергия, газ, топливо);
- по оплате труда и начислениям на нее;
- в бюджет и кредитным организациям;
- в погашение других видов кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность в начале 2001 г. достигла почти 930,0 млн. грн., из них около 60% за энергоносители.

Оздоровление финансового состояния предприятий ЖКХ – проблема сложная и многогранная. Рассмотрим только некоторые направления ее решения.

Очевидно, что в условиях рыночных отношений основным ис-

точником доходов предприятий, а, следовательно, и источником платежей по обязательствам должна быть выручка. Как же достичь размеров выручки, необходимых для нормального функционирования отрасли? Безусловно, без технического переоснащения здесь трудно ожидать кардинальных перемен. Поэтому капитальные вложения в техническое переоснащение являются первоочередным вопросом. Учитывая недостаток собственных источников финансирования капиталовложений, предприятиям нужно более активно привлекать кредиты и инвестиции других предприятий, вплоть до иностранных инвестиций. И такой опыт в нашей стране уже имеется.

Кроме выручки от реализации услуг основной деятельности необходимо увеличивать поступления от вспомогательной и прочей деятельности, мобилизовать все возможные доходы.

Другим направлением улучшения финансового состояния является снижение затрат, убытков, сокращение неплатежей. Несомненно, на каждом предприятии есть для этого неиспользованные резервы. Сокращение текущих затрат (снижение себестоимости) – главнейшая задача на современном этапе. Решать ее надо всеми возможными методами (техничко-экономическое нормирование затрат; выбор оптимальных поставщиков; совершенствование учета, организации хранения и расхода материалов, организации и оплаты труда и т.д.).

И, наконец, не менее важным является четкое распределение полученных доходов по различным видам платежей.

Для полной мобилизации выручки и других доходов нужна управленческая воля. В мировой практике с этой целью используют строго контролируемое финансовым руководством планирование денежного потока, т.е. планирование суммы доходов и их распределение по различным видам платежей.

Отсутствие на украинских предприятиях практики планирования денежных потоков как планомерного поступления и расхода выручки во многих случаях является основной причиной их неплатежеспособности.

Планирование денежных потоков должно удовлетворять следующим основным требованиям:

- добиваться планирования регулярного поступления выручки;
- увязывать плановый объем выручки с объемом текущих обязательств;
- ставить задачи прироста выручки за счет мобилизации внутренних резервов (основные и оборотные средства, которые могут быть обращены в выручку, – излишние и не используемые предприятием оборудование, материалы, МБП и др.);

- удерживать общую сумму текущих обязательств в рамках, пропорциональных выручке;
- расходовать выручку прежде всего с учетом погашения обязательств и поддержания некоторых резервов;
- заблаговременно планировать все расходы из выручки по отдельным направлениям, удерживая их в определенных лимитах.

Помимо регулярной выручки источником платежа или исполнения обязательств могут быть внутренние резервы активов, а именно:

- основные средства в той их части, которая не является базой производства и, наоборот, потребляет расходы на свое поддержание;
- оборотование к установке в той части, которая не имеет отношения к поддержанию процесса производства прибыли;
- долгосрочные финансовые вложения (вклады в уставные фонды других предприятий, учредительские взносы в банки, акции других предприятий, долгосрочные облигации и иные ценные бумаги). Эти вложения имеют смысл, если на одну гривну вложений они приносят больше дохода от внереализационных операций, чем одна гривна, вложенная в производство чистой прибыли;
- дебиторская задолженность, которую необходимо контролировать с целью недопущения превращения ее в долговременные ссуды потребителям;
- краткосрочные финансовые вложения, по отношению к которым должна применяться та же логика, что и в отношении долгосрочных вложений;
- денежные средства в кассе, на счетах в банке.

В отдельных случаях дополнительная мобилизация перечисленных средств из активов может дать существенный дополнительный источник для расчета по обязательствам.

И все же, как отмечалось выше, основным источником платежа является выручка, поэтому еще раз подчеркиваем важность планирования денежных потоков, необходимость разработки на предприятиях оперативного финплана – платежного календаря. Заранее запланированные и сбалансированные денежные потоки обеспечат своевременность запланированных платежей.

Получено 22.10.2001