

УДК 622

ИЗУЧЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАСШИРЕНИЯ СФЕРЫ УПРАВЛЕНИЯ МКД ДЛЯ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

Лукьянова А.С., студент гр. ЭНб-131, IV курс

Научный руководитель: Гладких Л.Н., старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева
г. Кемерово

В настоящее время реформа ЖКХ еще не закончена, она является составной частью преобразований российской экономики, и включает в себя как практику оплаты жилья и коммунальных услуг и систему социальных гарантий, так и вопросы повышения эффективности управления и содержания жилищным фондом. В Жилищном кодексе Российской Федерации прописаны общие цели управления, которые определяют в свою очередь перечень действий управляющих компаний (УК) [1].

Помимо услуг и работ, прописанных в Постановлении Правительства РФ от 03.04.2013 N 290 «О минимальном перечне услуг и работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме, и порядке их оказания и выполнения» УК вправе оказывать жителям дома различные дополнительные услуги. Как говорят эксперты, самая распространённая дополнительная услуга – это охрана домов и территории жилого комплекса. Например, в подъезде можно организовать дежурство консьержа, установить видеонаблюдение за отдельную плату, если собственники решат, что это необходимо. Жильцы безошибочно назовут, функции УК по предоставлению коммунальных услуг, по обеспечению их безопасных условий проживания, по надлежащему содержанию подъездов, крыш, подвалов, так называемых частей общего имущества в многоквартирном доме (МКД). Не многие знают, что в праве УК решение вопросов пользования указанным имуществом. Неотъемлемая часть деятельности по содержанию имущества – управление. Специалисты в области менеджмента рассматривают управление как вид интеллектуального труда, представляющего собой систему последовательных управленческих функций, которые обеспечивают координацию, организацию и регулирование других видов деятельности [2]. Безусловно, сложность управления МКД в том, что наряду с действиями по содержанию требует и разнообразные направления управленческой деятельности. Важной характеристикой жилищного фонда является, прежде всего, его социальная значимость. В своей квартире люди проводят большую часть своей жизни.

Реформа жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) сопровождается введением нормативно-правовых актов, цель которых повысить эффективность практической деятельности УК. Как сообщил в эфире

телеканала "Россия 24" министр строительства и ЖКХ РФ Михаил Мень, в конце 2016 года планировался к принятию закон о "прямых" договорах в сфере ЖКХ между потребителями и ресурсоснабжающими организациями. Это позволит, по его словам, исключить посредников в виде управляющих компаний из цепочки оплаты за оказанные коммунальные услуги, с рынка добровольно уйдут те, кто пришел управлять не домами, а чужими средствами.

Поэтому, исходя из приведенных рассуждений, мы видим резервы деятельности УК, например в организации и ведении работы по использованию общего имущества многоквартирного дома в коммерческих целях в интересах жильцов. Нами проанализирована такая возможность на примере жилого пяти этажного дома с нежилыми помещениями на первом этаже и в подвале. МКД находится по адресу: г. Кемерово, ул. Инициативная в спальном районе Кировского района. Построен в 1975 году, размеры в плане **70,81 м × 12,13 м;**

Данный объект в хорошем техническом состоянии. Последний текущий ремонт производился летом 2014 года. В прошлые годы градообразующие заводы Прогресс, Анилиноокрасочный, Коммунар строили жилые дома для своих рабочих. Помимо жилья требовалась инфраструктура, на первом этаже работает городская стоматологическая поликлиника. Рядом с объектом расположена живописная березовая роща, а за ней были построены детские сады и школы.

Мы рассматривали участие УК в организации возможного использования подвального помещения предположительно под парикмахерскую, зоомагазин или тренажерный зал. Для того, чтобы выбрать вариант использования подвального помещения, провели анализ окружения по сегментам рынка, потребителям и конкурентам на основании социологического опроса. Было опрошено 100 человек в возрасте от 16 до 60 лет. Выявлены следующие группы потребителей. Люди от 25 до 40 лет, нуждающиеся в парикмахерской, люди от 18 до 50 лет, которые нуждаются в тренажерном зале и люди от 16 лет, нуждающиеся в зоомагазине. Анализ месторасположения здания показал отсутствие конкурентов. Результаты социологического опроса граждан за парикмахерскую 35 %, за тренажерный зал 47 %, за зоомагазин 18 %. Делаем вывод, что наилучшим и эффективным вариантом использования нежилого здания является открытие тренажерного зала. Открытый тренажерный зал будет пользоваться большим спросом у населения, так как большинство проживающий в этой местности молодые люди и вблизи нет других тренажерных залов.

Далее можно рассматривать вариант организации работы тренажерного зала непосредственно УК, либо сдача в аренду. Затраты на подготовку помещения площадью 172,2 м² берутся из части выплат жилищных услуг жильцов многоквартирного дома. Доход от деятельности тренажерного зала: посещение тренажерного зала разовое, по абонементам, индивидуальные

занятия с тренером. Цены приняты на основании предложений на рынке таких услуг в Районах города [3].

Таблица 1

Тарифы на услуги, предлагаемые тренажерным залом

Вид услуг	Стоимость одной услуги, руб.
Занятия	
Одно занятие	300
Абонемент на 8 посещений	1800
Абонемент на 12 посещений	2000
Услуги тренера	
Разовое занятие	700
Персональное занятие 8 посещений	2000
Персональное занятие 12 посещений	4000

Предполагаемая выручка за один день с учетом количества разного вида посещений по пессимистическому варианту около 4500 руб. Годовой доход может составить порядка 1-1,3 млн. руб.

Таблица 2

Расчет выручки от сдачи нежилого помещения в аренду, руб.

Показатели	Значение
Арендная плата за 1 м ² общей площади объекта в месяц, руб.	400
Площадь объекта, сдаваемая в аренду, м ²	172,2
Итого потенциальный валовой доход от аренды в месяц, руб.	68 880
Годовой потенциальный валовой доход, руб.	826 560

Полученный тот или иной вид дохода будет распределен в виде вознаграждения УК и денежного фонда МКД, эта часть дохода может быть направлена на нужды по содержанию, улучшению МКД.

Сфера управления многоквартирными домами остается одним из самых консервативных секторов экономики, низкоадаптивным к рыночным условиям и слабовосприимчивым к развитию конкурентных отношений. Несмотря на относительно невысокий удельный вес рынка услуг по управлению многоквартирными домами в ВВП (менее 1%), его социальная роль достаточно высока, поскольку качество услуг управления, их цена затрагивают интересы всех собственников жилья в многоквартирных домах.

Список литературы

1. Коробко, В.И. Управление многоквартирным домом. – 2010. – № 2. – С. 203–222.

2. Слиняков, Ю.В. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве –
Город: Изд-во, 2008. – 326 с.
3. http://knowledge.allbest.ru/law/3c0b65625a2bc78b5c43b88421206_0.html

Одно занятие 300 руб., абонемент на 8 посещений 1800 руб., абонемент на 12 посещений 2000 руб., персональное занятие с тренером 700 руб., персональное занятие с тренером 12 посещений 4000 руб.
Доход от сдачи помещения в аренду при рыночной ставке 400 руб. в месяц за один кв. м. может составить порядка 830 тыс. руб.