Пургин Е.Л.
соискатель, доцент Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики

Выйди, выйди на балкон…

оптимизация прибыли управляющей компании в условиях конкурентной среды ЖКХ

Наиболее эффективной формой развития предпринимательских отношений в области управления жилищно-коммунальным хозяйством (ЖКХ) являются управляющие компании различных организационно-правовых форм.

Основными участниками реализации жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) в современных условиях реформирования ЖКХ являются: товарищества собственников жилья (ТСЖ), управляющие компании, организующие и координирующие потоки заявок на жилищно-коммунальные услуги, и фирмы, непосредственно оказывающие эти услуги (например, техническое обслуживание; санитарное содержание и текущий ремонт жилых домов). При этом объем коммунальных услуг определенного вида, выполняемых фирмой, соответствует годовой потребности ТСЖ.

Необходимо также учесть ограниченность производственных мощностей каждой из фирм, оказывающих жилищно-коммунальные услуги. Предположим, что суммарный объем потребностей в коммунальных услугах различного вида совпадает с суммарной производственной мощностью всех фирм. Кроме того, производственные мощности каждой из фирм не дифференцируются по видам коммунальных услуг, т.е. в пределах своей мощности каждая из фирм может оказывать любой набор услуг.

Стоимость одной услуги определенного вида будет определяться с учетом качества и времени ее выполнения в каждой из фирм. Среднее значение цены пакета жилищно-коммунальных услуг может быть меньше, равно или больше величины федерального стандарта соответствующего пакета коммунальных услуг.

Правительство установило на 2006 год федеральный стандарт предельной стоимости предоставляемых жилищно-коммунальных услуг на 1 кв. м площади жилья в месяц в среднем по Российской Федерации, равный 41,6 руб. В частности, в Москве и Московской области стоимость услуг ЖКХ в 2006 году составляет соответственно 40,8 руб. и 42,8 руб. на 1 кв. м. В Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 34,8 руб. и 41,2 руб.

Такой подход к ценообразованию жилищно-коммунальных услуг соответствует их рыночному характеру,

т.к. управляющая компания, организуя систему потоков заказов, и работу фирм, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, может по желанию потребителя сформировать для него весь пакет услуг или какую-то его часть в пределах от самого дешевого и не превосходящего величину федерального стандарта стоимости до дорогого. Но, естественно, более качественного и выполняемого в более короткие сроки (2).

Управляющая компания, создавая организационно-экономический механизм функционирования фирм, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, и обеспечивая их необходимыми потоками заказов, преследует, в первую очередь, цель - получение наибольшей прибыли.

Рассмотрим модель оптимизации прибыли управляющей компании, в которой переменными параметрами управления являются как объемы потоков коммунальных услуг, так и стоимости этих услуг.

Особенность данной модели состоит, *во-первых*, в том, что ограничения на параметры управления являются линейными по этим величинам и возникают в виде уравнений и неравенств. *Во-вторых*, целевая функция задачи является квадратичной по переменным процесса, что в целом делает математическую модель задачей нелинейного программирования. Решение этой задачи позволит определить оптимальную структуру потоков и набор цен на обслуживание этих потоков каждой из фирм и тем самым максимизировать суммарный уровень прибыли управляющей компании.

Рассмотрим конкретный пример претворения в жизнь предложенной модели, когда реализацию жилищно-коммунальных услуг осуществляют две фирмы, причем сами услуги разделены на три группы:

1. *Техническое обслуживание* жилого дома (контроль технического состояния, регулирование систем инженерного оборудования, аварийно-диспетчерское обслуживание, подготовка к сезонной эксплуатации).
2. *Санитарное содержание* жилого дома и придомовой территории (уборка мест общего пользования зданий, уборка придомовой территории, сбор и вывоз мусора и бытовых отходов, уход за зелеными насаждениями).
3. *Текущий ремонт* жилого дома (устранение текущих дефектов конструкций, ремонт инженерного оборудования, кровли, подвалов, фасадов, ремонт мест общего пользования, планово-предупредительный ремонт).

Тогда параметрами управления процессом реализации ЖКУ будут стоимости и объемы этих услуг в каждой из фирм.

Предположим, что объемы оказываемых услуг ограничены известными годовыми потребностями в указанных видах услуг. Кроме того, каждая из фирм обладает определенными производственными мощностями по выполнению этих услуг. Данная модель является замкнутой. Рассмотрим 4 случая.

В первом случае стоимость полного пакета услуг в каждой из фирм не будет превосходить федеральной стоимости этого пакета услуг; Во втором случае - будет превосходить стоимость федерального пакета услуг. В третьем случае - среднее значение стоимости каждой

услуги в фирмах совпадает с величиной федерального стандарта. В четвертом случае - среднее значение стоимости каждой услуги в фирмах больше величины федерального стандарта.

Оптимизация объемов коммунальных услуг и стоимостей этих услуг для каждой из фирм состоит в нахождении таких их значений, которые, обеспечивают наибольшее значение суммарной прибыли от реализации этих услуг в каждой фирме.

Отметим, что при этом оставшиеся 50% объема ЖКУ обслуживаются с более высоким качеством и более удовлетворительными сроками, чем в дореформенной ситуации. В предельном случае 100%-ой доли, когда весь объем ЖКУ переводится в «социальный поток», суммарная прибыль фирм снижается менее чем на 10% по сравнению с федеральным стандартом. Кроме того, доля «социального потока ЖКУ» в общем объеме коммунальных услуг может изменяться в зависимости от реальной ситуации, определяемой требованиями и возможностями членов ТСЖ. Отметим, наконец, что формирование «социального потока ЖКУ» является одной из основных задач Управляющей компании, также как и контроль за стоимостями коммунальных услуг в каждой из фирм ЖКУ, обеспечивающий первый этап социальной защищенности потребителя.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что введение в структуру социальных потоков жилищно-коммунальных услуг позволяет обеспечить полноценную социальную защиту потребителя не только на уровне реализации этих услуг. Даже 50%-я доля «социального потока», в котором стоимость пакета услуг заметно ниже федерального стандарта стоимости этого пакета, позволяет Управляющей компании так оптимизировать структуру потоков коммунальных услуг, что получаемая при этом прибыль практически равна прибыли при дореформенном способе управления ЖКХ.

Таким образом, актуальность проблемы управления этими факторами с целью повышения уровня прибыли управляющих компаний определяется современным состоянием российского рынка коммунальных услуг. Это обеспечивает экономическую безопасность их функционирования управляющих компаний и комплексный подход к формированию качественных и надежных технологий реализации жилищно-коммунальных услуг. Наконец, это является одним из факторов стабильности при проведении реформы ЖКХ.

Литература

1. Коровин Э.В. Методология формирования рынка жилищно-коммунальных услуг. СПб.: СПбГУСЭ, 2005. – 297 с.

2. Экономика, организация и управление жилищно-коммунальным хозяйством. СПб.: СПбГУСЭ, 2005. – 721 с.