

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Порохня Андрей Александрович
Должность: и.о. директора Инженерного института
Дата подписания: 30.03.2026 17:11:31
Уникальный программный ключ:
d94018a474b95fbf76811fe9168b8749995b3bbf

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

КОЛЛЕДЖ СКФУ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
к практическим занятиям
по профессиональному модулю **ПМ.01 Организация документационного
сопровождения управления многоквартирными домами и взаимодействия с
собственниками помещений и первичными трудовыми коллективами**

МДК 01.01 Основы управления многоквартирным домом

МДК 01.02 Основы архитектуры и строительных конструкций

МДК 01.03 Проектный менеджмент в управлении многоквартирным домом.

по специальности 08.02.14 Эксплуатация и обслуживание многоквартирного дома

Тема 1.1 Правовое регулирование управления МКД

1. Теоретическая часть

Эффективность деятельности ЖКХ непосредственно связана с качеством управления предприятиями комплекса и жилищным фондом. Под управлением понимается функция систем различной природы, обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программ и целей деятельности. Менеджер – профессиональный управляющий, человек, обладающий специальными знаниями, талантом и определенными навыками в области производства и управления.

В процессе управления менеджер осуществляет следующие функции: организация и планирование деятельности коллектива и своей собственной работы, распределение заданий и инструктаж подчиненных, контроль за подчиненными, подготовка и чтение отчетов, проверка и оценка результатов работы, ознакомление со всеми новинками в сфере бизнеса, техники и технологии, выдвижение новых идей и предложений, решение вопросов, выходящих за пределы компетенции подчиненных, знакомство с текущей корреспонденцией, ответы на звонки и прием посетителей, проведение собраний и представительство, заполнение форм отчетности, ведение переговоров, повышение квалификации.

Под основными задачами управления понимают управление персоналом, качеством продукции, инновациями, стратегическое, финансовыми ресурсами, материальными ресурсами и запасами, информационными ресурсами, временными ресурсами, производительностью труда, антикризисное, маркетингом, по целям, по результатам.

Реализация всех функций планируется, организуется, координируется, мотивируется, контролируется с помощью определенных методов: организационные, административные, экономические, социально-психологические. Осуществляя управление подчиненными, руководитель использует несколько групп методов, в том числе авторитарные (автократические) демократические, либеральные.

Разновидности авторитарного метода – «эксплуататорский» и «благожелательный». «Эксплуататорский» стиль руководства предполагает, что руководитель, не доверяя подчиненным, решает все вопросы исключительно сам, а им «спускает» лишь указания, что, как и когда делать. При более мягкой «благожелательной» разновидности авторитарного стиля руководитель относится к подчиненным снисходительно, по-отечески; при принятии решений интересуется их мнением, хотя, несмотря на его обоснованность, может поступать по-своему.

В противоположность авторитарным демократические методы предполагают, что подчиненные «самостоятельно» принимают решения и ищут пути их реализации, а руководитель заранее создает для этого процесса необходимые условия, предопределяющие конечный результат, задает лишь основные параметры работы.

Третий стиль руководства – либерально-попустительские методы – основывается на минимальном вмешательстве в деятельность подчиненных; коллектив имеет полную свободу принимать решения по главным направлениям производственной деятельности. Этот стиль руководства опирается на высокую сознательность, преданность общему делу и творческую инициативу всех членов коллектива.

Стиль управления и квалификация персонала связаны между собой обратной зависимостью: чем ниже квалификация сотрудников и чем меньше времени на решение задачи, тем более четкими, конкретными, а следовательно, и жесткими должны быть указания руководителя.

Под жилищно-коммунальным хозяйством понимается система предприятий и организаций различных форм собственности, разнообразные результаты труда которых

выступают в форме товаров и услуг, формирующих жизненную среду человека. При этом потребителями являются население и предприятия различных отраслей народного хозяйства.

Этимология слова предполагает, что жилищно-коммунальное хозяйство включает жилищное хозяйство и коммунальные предприятия. В работах А. И. Безлюдова, Н. Т. Лопаткина, В. Е. Рохчина и других авторов приводится обобщенная классификация его отраслей:

- санитарно-технические службы (водопровод, канализация, предприятия по санитарной очистке);
- внутригородской пассажирский транспорт общего пользования (трамвай, троллейбус, автобус, метрополитен);
- коммунальная энергетика (тепловые, электрические, газовые сети, коммунальные котельные, электростанции и газовые заводы, не входящие в общие электрические системы);
- коммунальное обслуживание (бани, прачечные, парикмахерские, гостиницы);
- внешнее городское благоустройство (дорожно-мостовое хозяйство, озеленение, уличное освещение);
- подсобные предприятия ЖКХ (ремонтные заводы, мастерские).

Иной состав отраслей представлен в работах А. Н. Панова: добавлена инфраструктура производства коммунальной техники. Д. Г. Родионов, С. Е. Шишлова добавляют в эту структуру ещё информационное хозяйство (кабельные сети, спутниковое телевидение, оптоволоконные системы и электронные каналы связи, системы компьютерной связи и обеспечения). Ряд авторов расширяют классификацию, выделяя зоны отдыха, парки, бассейны, службы обеспечения и контроля экологической обстановки в городе [10].

Структура коммунального хозяйства каждого населенного пункта индивидуальна и зависит от следующих групп факторов:

- географических;
- демографических;
- производственных;
- экономических;
- социальных;
- экологических.

Роль, номенклатура предоставляемых услуг, сложная структура ЖКХ обусловили наличие характерных отраслевых особенностей, присущих жилищно-коммунальному хозяйству. К их числу Д. Г. Родионов относит:

- сочетание производственных и непроизводственных функций, связанных с изготовлением материальных продуктов и оказанием услуг;
- особую социальную значимость, усиливающую необходимость государственного регулирования и контроля со стороны потребителей;
- сочетание коммерческих и некоммерческих организаций;
- отрасль представлена как естественными монополиями (транспортировка энергии и жидкостей), так и отраслями, в которых возможна и необходима конкуренция (производство товаров и услуг);
- многообразие организационно-правового статуса предпринимательства и форм собственности;
- сочетание крупного и малого бизнеса;
- рассредоточение центров оказания услуг соответственно системе расселения, что обуславливает особую роль местных органов самоуправления;
- особая значимость экологического и санитарно-эпидемиологического контроля;

- необходимость гарантированного обеспечения минимума услуг независимо от платежеспособности населения;
- многообразии потребителей (граждане, их ассоциации, предприятия, бюджетные организации).

По мнению А. И. Кабалинского к числу специфических особенностей ЖКХ следует отнести его многоотраслевой характер, преимущественно местный характер обслуживания, тесную связь с промышленностью, взаимосвязь отраслей и предприятий, а также обслуживающую особенность процессов воспроизводства.

Н. А. Конотовский считает основной характерной чертой жилищного хозяйства его социальную направленность, то есть деятельность по удовлетворению первоочередных потребностей человека. Это накладывает отпечаток и на критерии деятельности жилищного хозяйства, к которым относятся качество, комфортность и надежность жилищ, эстетические и экологические факторы проживания.

2. Задания

Задание 1.1

Составьте характеристику авторитарного, демократического и либерального стилей руководства в виде таблицы, если имеются следующие параметры взаимодействия руководителя с подчиненными:

1. Приемы принятия решений:
 - ждет указаний от руководства или решения совещания;
 - единолично решает вопросы;
 - перед принятием советуется с подчиненными.
2. Способ доведения решений до исполнителя:
 - предлагает, просит;
 - приказывает, распоряжается, командует;
 - просит, упрощает.
3. Распределение ответственности:
 - берет на себя или перекладывает на подчиненных;
 - снимает с себя всякую ответственность;
 - распределяет в соответствии с переданными полномочиями.
4. Отношение к инициативе:
 - отдает инициативу в руки подчиненных;
 - поощряет, использует в интересах дела;
 - подавляет полностью.
5. Отношение к подбору кадров:
 - подбором кадров не занимается;
 - боится квалифицированных работников, старается от них избавиться;
 - подбирает деловых, грамотных работников.
6. Отношение к недостатку собственных знаний:
 - пополняет свои знания и поощряет эту черту у подчиненных;
 - все знает, все умеет;
 - постоянно повышает свою квалификацию, учитывает критику.
7. Общение с подчиненными:
 - дружески настроен, любит общение;
 - держит дистанцию, необщителен;
 - боится общения, общается с подчиненными только по их инициативе.
8. Характер отношений с подчиненными:
 - диктуется настроением;
 - ровная манера поведения, постоянный самоконтроль;

- мягок, покладист.
9. Отношение к дисциплине:
- требует формальной дисциплины;
 - приверженец формальной, жесткой дисциплины;
 - сторонник разумной дисциплины, осуществляет дифференцированный подход к людям.
10. Отношение к моральному воздействию на подчиненных:
- использует различные виды стимулирования;
 - считает наказание основным методом стимулирования, поощряет избранных по праздникам;
 - постоянно использует различные виды стимулирования.

Задание 1.2

Академическая группа делится на две части и выполняет задания 1.2 – 1.3. Вы создаете управляющую компанию. Составьте опросный лист «Что такое ЖКХ» с целью выявления знаний аудитории о сущности, структуре, особенностях и проблемах данного комплекса.

Задание 1.3

Заполните опросный лист, разработанный оппонентами, обменяйтесь результатами, оцените уровень знаний аудитории и предложите мероприятия по разъяснительной работе среди населения.

3. Вопросы к практическому занятию

- 1.1. В чем состоят цели и задачи управленческой деятельности?
- 1.2. Каковы основные принципы административного управления?
- 1.3. Назовите основные функции менеджера.
- 1.4. Перечислите методы управленческой деятельности.
- 1.5. Раскройте качества, необходимые руководителю, для осуществления успешной управленческой деятельности.

4. Литература

[1 – 10].

Тема 1.2. Экологические аспекты управления ЖКХ

1. Теоретическая часть

Проводимые в последние десятилетия структурные преобразования во всех сферах экономики обусловили необходимость рыночной трансформации важнейшей жизнеобеспечивающей отрасли – жилищно-коммунального хозяйства. По мнению ряда авторов [25] основными проблемами функционирования жилищно-коммунальной отрасли являются:

- экономическая (низкий уровень управления производственной и финансово-экономической деятельностью предприятий ЖКХ: падение производительности труда, низкий уровень использования производственных мощностей, острый дефицит собственных оборотных средств, неудовлетворительное техническое состояние предприятий, отсутствие кадровой политики и др.);
- жилищная (недостаточное количество жилья, его неравномерное распределение, несоответствие составу семей, низкий уровень обслуживания жилищного фонда,

постоянный рост доли ветхого и аварийного жилья);

- транспортная (недостаток транспортных средств и линий, нерегулярность движения, низкий уровень комфорта, недостаточный уровень благоустройства территории и состояния дорожной сети);

- экологическая (ухудшение условий очистки воды и сточной жидкости, утилизации твердых бытовых отходов, состояния воздушного бассейна, нарушение жилой и рекреационной среды);

- энергообеспечения (аварийное состояние сетевого хозяйства);

- социальная (негативное отношение населения к реформе, рост ставок и тарифов на оплату жилищно-коммунальных услуг при их недостаточном качестве и невысоком уровне реальных денежных доходов населения).

Так ряд авторов выделяют в проведении реформы такие недостатки как несбалансированность тарифной политики, отсутствие заинтересованности в сокращении потерь тепла, воды, электроэнергии и газа, и высокая доля в бюджетах регионов расходов на ЖКХ.

В качестве причин сложившейся ситуации исследователи выделяют следующие:

- монополизм государственной и муниципальной собственности на объекты ЖКХ;

- чрезмерная концентрация управления на уровне местных органов исполнительной власти;

- нерациональные управленческие структуры, бюрократизм и протекционизм;

- несоответствие цен и тарифов на услуги ЖКХ фактическим затратам на их производство;

- отсутствие действенных экономических стимулов;

- отсутствие современного научно-технического менеджмента;

- слабый учет и защита интересов потребителей услуг ЖКХ;

- отсутствие действенной системы социальной защиты населения при внедрении рыночных механизмов в отрасль;

- высокая себестоимость;

- недостаточная помощь государства в реформировании жилищной сферы (по уровню дохода населения Россия приближается к развивающимся странам с самыми низкими доходами, а по показателям обеспеченности жилой площадью на душу населения к развитым странам со средними и высокими доходами граждан);

Принципы реформирования:

- целенаправленность;

- системность и комплексность;

- социальная ориентация;

- эффективность;

- конкурсность и конкуренция.

В настоящее время реформа продолжается, выявлено множество случаев оппортунистического поведения контрагентов, около 30-40% населения не в состоянии оплачивать ЖКХ, износ продолжает увеличиваться, качество услуг практически не возросло, самоуправление не популярно, перерасход ресурсов.

2. Задания

Задание 2.1

Составьте перечень проблем ЖКК г. Ставрополя в порядке убывания важности сначала самостоятельно, потом в среднем по группе.

Задание 2.2

Составьте перечень проблем ЖКК Ставропольского края в порядке убывания важности сначала самостоятельно, потом в среднем по группе.

Задание 2.3

Проанализируйте научную статью из отраслевого журнала по теме «Реформирование ЖКХ» и сделайте выводы.

3. Вопросы к практическому занятию

- 2.1. Назовите проблемы отрасли.
- 2.2. Перечислите проблемы реформы ЖКХ.
- 2.3. Охарактеризуйте субъективные причины проблем.
- 2.4. Каковы объективные причины проблем.
- 2.5. Охарактеризуйте первый период реформы ЖКХ (1991-1997 гг.).
- 2.6. Охарактеризуйте второй период реформы ЖКХ (1997-2004 гг.).
- 2.7. Охарактеризуйте третий период реформы ЖКХ (2005 – н.в.)
- 2.8. В чем заключается такой принцип реформирования как целенаправленность?
- 2.9. Охарактеризуйте такой принцип реформирования как системность и комплексность
- 2.10. В чем заключается социальная ориентация реформ.
- 2.11. Как реализуется конкурсность и конкуренция в реформировании?
- 2.12. Назовите основные результаты реформы

4. Литература

[1 – 10].

Тема 1.3. Прогрессивный опыт управления МКД

1. Теоретическая часть

Право на жилище рассматривается как право на безопасную и достойную жизнь. Оно признано Всеобщей декларацией прав человека (1948 г.) и в Международном пакте об экономических, социальных и культурных правах (1966 г.) В конституциях Испании, Нидерландов, Португалии прямо сформулировано право граждан на жильё и ответственность государства за обеспечение этого права. В других странах право на жилище признается в разнообразных законах. И в всех странах действуют законы, регулирующие рынок социального жилья (предоставляемого на льготных условиях).

В России правовые основы ЖКХ и его реформы заложены в Конституции, жилищном кодексе и ещё около 200 нормативно-правовых актах государственной власти.

Объекты жилищно-коммунального хозяйства могут находиться в государственной, муниципальной и частной, а также общей (совместной, долевой) собственности различных субъектов.

Существует множество типов контрактов, используемых в партнерстве частного и государственного секторов: концессия, сдача в аренду, контракт на эффективное управление, совместное предприятие, строительство, владение, управление и передача.

Государственное и муниципальное управление ЖКХ субъектов Федерации осуществляется структурами, уполномоченными на выполнение вверенных им функций.

Представительные органы местного самоуправления в сфере жилищно-

коммунального хозяйства:

- устанавливают порядок передачи и продажи жилья в собственность граждан и организаций, сдачи жилья в аренду;
- определяют порядок использования нежилых помещений и распоряжения ими;
- принимают решения о передаче отдельных полномочий, а также объектов муниципальной собственности и финансовых ресурсов другим муниципальным образованиям, а также органам территориального общественного самоуправления населения;
- утверждают правила учета граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, и предоставления жилых помещений;
- формулируют порядок признания жилых домов и жилых помещений непригодными для постоянного проживания и порядок перевода жилых домов и жилых помещений муниципального фонда в нежилые;
- устанавливают порядок использования нежилых помещений и распоряжения ими.

Местная администрация в жилищной сфере:

- организует эксплуатацию муниципального жилищного фонда, объектов коммунального хозяйства, входящих в состав муниципальной собственности;
- распределяет в установленном порядке муниципальный жилищный фонд, ведет учет граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, и предоставляет им жилые помещения в домах муниципального жилищного фонда, решает вопросы продажи домов и квартир, использования нежилых помещений, аренды зданий и сооружений, находящихся в муниципальной собственности, а также выдает ордера на заселение жилой площади, за исключением домов, принадлежащих гражданам;
- осуществляет контроль за надлежащей эксплуатацией жилищного фонда, всех объектов коммунального хозяйства, обеспечивает бесперебойное коммунальное обслуживание населения, устойчивую работу объектов водо-, газо-, тепло-, энергоснабжения; принимает меры по обеспечению населения топливом;
- ограничивает или запрещает использование питьевой воды в промышленных целях;
- предоставляет в пользование в установленном порядке водные ресурсы местного значения, разрешает в пределах своей компетенции споры о водопользовании, контролирует строительство и эксплуатацию сооружений водоснабжения.

Жилищный кодекс РФ состоит из 8 разделов.

Раздел I «Общие положения»

Раздел II «Право собственности и другие вещные права на жилые помещения»

Раздел III. «Жилые помещения, предоставляемые по договорам социального найма».

Раздел IV «Специализированный жилищный фонд».

Раздел V «Жилищные и жилищно-строительные кооперативы»

Раздел VI «Товарищество собственников жилья»

Раздел VII «Плата за жилое помещение и коммунальные услуги»

Раздел VIII «Управление многоквартирными домами»

2. Задания

Задание 3.1

Гражданин Иванов В. В. желает перевести двухкомнатную квартиру, расположенную на первом этаже пятиэтажного дома в нежилое помещение с целью извлечения дохода для погашения ипотечного кредита. Доступ к переводимому помещению невозможен без использования помещений, обеспечивающих доступ к жилым

помещениям, но присутствует техническая возможность оборудовать такой доступ к данному помещению, а право собственности на переводимое помещение обременено залогом. Возможен ли такой перевод?

Задание 3.2

Решение об отказе в переводе помещения в нежилое не содержит основания отказа. Правомерно ли это?

Задание 3.3

Собственник жилого помещения, осуществил самовольную его перепланировку. Каковы последствия этих действий.

Задание 3.4

Гражданин Козлов В. И. собственник трехкомнатной квартиры после развода с женой требует, чтобы она покинула данное жилое помещение. Правомерно ли это?

Задание 3.5

Договор социального найма жилого помещения заключен на один год. По истечении этого срока изменились условия, дающие право на получение жилого помещения по договору социального найма. Влечет ли это выселение гражданина?

3. Вопросы к практическому занятию

- 3.1. Назовите правовые основы ЖКХ.
- 3.2. Как реализуется воздействие государства на жилищную сферу?
- 3.3. Назовите направления реформы ЖКХ.
- 3.4. Какие типы контрактов используются в отрасли?
- 3.5. Охарактеризуйте административное регулирование ЖКХ.
- 3.6. Какие направления развития ЖКХ Вам известны?
- 3.7. Перечислите формы жилищного самоуправления
- 3.8. Назовите объекты жилищных отношений.
- 3.9. Перечислите субъекты жилищных отношений.
- 3.10. Назовите дату принятия Жилищного кодекса РФ.

4. Литература

[1 – 10].

Тема 1.4. Инновации и реформы в ЖКХ

1. Теоретическая часть

Процесс образования новых форм управления жилищным фондом идет крайне медленно. Чаще всего товарищества образуются в новостройках при заселении. Этим и объясняется низкий уровень эксплуатационных затрат. В домах со сроками эксплуатации более 7 лет образование данной формы управления затруднено, поскольку выше уровень затрат на обслуживание и появляется необходимость сбора средств на проведение текущего и капитального ремонта за счет средств жильцов, а централизованная поддержка органами власти и местного самоуправления отсутствует.

В России создание объединений собственников жилья фактически должно быть навязано органами государственной власти самим гражданам для более эффективной

защиты их, т. е. граждан, прав. Эта ситуация принципиально не имеет аналогов в мировой практике.

В Ставропольском крае не ведется официальной статистики о количестве квартир, ежегодно сдающихся в наем и поднаем их собственниками. Вместе с тем, такой рынок процветает, особенно в крупных городах и городах-курортах. Его саморегуляция находится на низком уровне, отсутствие контроля, несоблюдение норм и правил приводит к различным правонарушениям и наносит ущерб жилому фонду, жилищно-коммунальным предприятиям, собственникам, соседям. Поэтому необходима срочная легализация данного вида отношений.

2. Задания

Задание 4.1

Гражданин Иванов И. Е. собирается произвести перепланировку квартиры, которой он владеет на праве собственности. Необходимо ли в этом случае согласование переустройства и перепланировки жилых помещений? Если да, то с какими органами власти?

Задание 4.2

В каменном отапливаемом гараже гражданина Водило Г. И. есть отдельное помещение с окном и санузлом, которое он называет «жилая комната». Насколько такое определение соответствует действительности?

Задание 4.3

Вы приобретаете трехкомнатную квартиру общей площадью 120 кв. м в центре г. Ставрополя по улице Ленина на втором этаже двенадцатиэтажного жилого дома со встроенно-пристроенными помещениями бытового назначения. Под Вашей квартирой расположен продуктовый магазин. Свидетельство о праве собственности на квартиру Вами получено. Что необходимо сделать теперь, чтобы открыть в ней элитную парикмахерскую. (Ваши действия, юридические основания).

Задание 4.4

По условиям задания 4.3 объясните, что необходимо предпринять, если Ваши соседи слева и сверху против того, чтобы рядом с ними располагалась парикмахерская?

Задание 4.5

Двухкомнатная квартира принадлежит гражданину Пупкину Г. М. на праве собственности с 05 марта 2003 года. 17 февраля 2006 года гр. Пупкин Г. М. заключил брак с гражданкой П. Г. Спинкиной. Последняя не имеет жилых помещений в собственности на территории РФ. Может ли гр. Спинкина П. Г. в случае развода претендовать на раздел данной квартиры при отсутствии совместных детей? Если у гр. Спинкиной П. Г. отсутствуют основания приобретения или осуществления права пользования иным жилым помещением, если её имущественное положение и другие заслуживающие внимания обстоятельства не позволяют ей обеспечить себя иным жилым помещением, может ли быть сохранено право пользования жилым помещением, принадлежащим гражданину Пупкину Г. М. за бывшим членом его семьи? Может ли кто-нибудь обязать Пупкина Г. М. обеспечить иным жилым помещением бывшую супругу?

Задание 4.6

Гражданин Пупкин Г. М., выселив свою бывшую супругу из квартиры (см. задание 4.5), уменьшил платежи на покрытие обязательных расходов на содержание общего имущества в два раза, аргументируя свои действия тем, что сейчас он живет один.

Правомерно ли это?

Как определяется доля обязательных расходов на содержание общего имущества в многоквартирном доме, бремя которых несет собственник помещения в таком доме?

Задание 4.7

Включает ли в себя плата за жилое помещение и коммунальные услуги для собственника помещения в многоквартирном доме:

- 1) плату за пользование жилым помещением (плата за наем);
- 2) плату за содержание и ремонт жилого помещения, включающую в себя плату за услуги и работы по управлению многоквартирным домом, содержанию и текущему ремонту общего имущества в многоквартирном доме;
- 3) плату за коммунальные услуги.

Задание 4.8

Предприятие теплосеть увеличило на 12,5 % размер оплаты за предоставляемые услуги для дома № 4 по улице Холодной в связи с ликвидацией товарищества собственников жилья в этом доме. Нарушены ли в этом случае права жильцов? Что Вы им посоветуете?

Задание 4.9

В марте 2013 года в доме 8/16 образовано товарищество собственников жилья. В апреле жильцы данного дома получили счета на оплату жилищно-коммунальных услуг, в которых отсутствовала графа «Субсидия». На запрос председателя товарищества городской расчетный центр ответил, что отдельный собственник имеет право на субсидию как ветеран, инвалид и т. п., а в ТСЖ входят члены, не имеющие прав на субсидии, соответственно и всё товарищество таких прав лишается. Насколько правомерен такой ответ. Каковы действия ТСЖ?

Задание 4.10

Выберите подрядную организацию для обслуживания жилого дома. Количество квартир на лестничной клетке – 4, этажей – 9, подъездов – 4. если имеются следующие данные о стоимости услуг, предоставляемых разными подрядчиками.

Таблица 4.1 – Исходные данные для задания 4.1

Подрядчик	№1	№2	№3	№4	№5
1	2	3	4	5	6
Контроль за техническим состоянием зданий, конструктивных элементов и инженерного оборудования;	5	4,5	5	5,5	5,2
устранение мелких неисправностей, в т.ч. по заявкам населения	15	17	16	15,5	16,8
Наладка инженерного оборудования жилых зданий	15	19	14	16	17
Подготовка жилых зданий и инженерного оборудования к сезонной эксплуатации	60	71	72	65	67
Проведение профилактических осмотров (обследований) объектов жилищного и нежилого фонда, инженерного оборудования, придомовых территорий	8	5,5	6,3	7,7	7
	90	82	87	85	86

Выполнение планово-предупредительных (профилактических) ремонтов					
Работы аварийного характера в жилых зданиях	50 аварийная служба в соседнем доме	45	47	42	50

Продолжение таблицы 4.1

1	2	3	4	5	6
Работы по санитарному содержанию мест общего пользования жилых зданий, в т.ч. чердаков, подвалов и технических помещений	55	45	50	52	51
Работы по санитарному содержанию придомовых территорий, благоустройство придомовых территорий, уход за зелеными насаждениями	-	67 силами Горзеленстроя	-	60	65

Задание 4.11

Имеется перечень необходимых мероприятий по линии ЖКХ г. Ставрополя по срокам реализации. Составьте план их реализации и предложите источники их финансирования, если запланированные расходы бюджета на 5-летний срок составляют соответственно 252,412 млн. руб., 218,134 млн. руб., 233,715 млн. руб., 239,947 млн. руб., 246,179 млн. руб.

Таблица 4.2 – Перечень необходимых мероприятий по линии ЖКХ г. Ставрополя

Наименование мероприятия	Срок, лет	Стоимость, млн.руб.
Теплоснабжение города: Строительство котельной	5	70
реконструкция котельных	3	72
прокладка теплосетей	5	50
реконструкция теплосетей	3	28
Лифтовое хозяйство: замена лифтов	5	52
диспетчеризация	5	10,5
капремонт лифтов	5	7,3
Водоснабжение: строительство водопровода	5	258,6
реконструкция водопровода	2	79,6
расширение и реконструкция канализации	5	170,2
Жилищное хозяйство: ремонт крупнопанельных жилых домов	5	55,5
Ремонт кровель, замена плоских на шатровые	4	222,9
Ремонт фасадов	5	151,7
Ремонт инженерных коммуникаций в жилых домах	5	269,5
Организация приборного учета потребляемых ресурсов потребителями	5	12,5

Строительство детских и спортивных площадок	1	9,3
Приобретение коммунальной спецтехники	1	38,5

3. Вопросы к практическому занятию

- 4.1. Назовите пути совершенствования организации обслуживания жилищного фонда.
- 4.2. Охарактеризуйте структуру управления ТСЖ.
- 4.3. В чем отличие жилищных кооперативов от жилищно-строительных и зачем они существуют?
- 4.4. В чем заключается непосредственное управление собственниками помещений в многоквартирном доме?
- 4.5. Назовите преимущества и недостатки современных форм управления жилищным фондом.

4. Литература

[1 – 10].

Тема 2.1 Здания, их структура, нагрузки и воздействия

1. Теоретическая часть

Полный экономический эффект экологических мероприятий (E_{oc}) устанавливается на основе расчета величины предотвращенного ущерба, наносимого неблагоприятным состоянием окружающей среды. Величина предотвращенного ущерба определяется разностью оценок экономического ущерба от загрязнения окружающей среды до и после проведения экологических мероприятий

$$E_{oc} = U_1 - U_2, \quad (5.1)$$

где U_1 – оценка экономического ущерба от загрязнения окружающей среды до проведения экологических мероприятий, руб./год; U_2 – оценка экономического ущерба от загрязнения окружающей среды после проведения экологических мероприятий, руб./год.

Экономический ущерб (U) представляет собой сумму хозяйственных затрат на предупреждение и компенсацию последствий, вызванных непосредственным воздействием неблагоприятных факторов окружающей среды на реципиенты.

Экономические основы рационального использования территорий. Для определения экономического ущерба от нарушения земельных площадей необходима количественная оценка их физического состояния. Оценка ущерба от изъятия территорий как земельных ресурсов проводят по следующей зависимости:

$$U_{тер} = \Pi + K_1 + K_2 + K_3 \quad (5.2)$$

где Π – стоимость всей недополученной валовой продукции за время восстановления потенциала подлежащей к изъятию земли, руб.;

Π_1 – снижение чистого дохода за время отчуждения земли, руб.;

K_1 – неамортизированная часть ранее вложенных затрат в освоение земли, руб.;

K_2 – затраты на освоение новых земель для компенсации утраченного потенциала, руб.;

K_3 – затраты на перенос зданий, сооружений с отчуждаемой территории, руб.

Определение экономической целесообразности повышения плотности застройки базируется на основе сравнения вариантов затрат.

Для варианта без повышенной плотности застройки затраты определяют по формуле

$$Z_1 = U_{\text{тер}} + E_n K_2 + C_0 + P_y, \text{ руб./год}, \quad (5.3)$$

где E_n – нормативный (требуемый) коэффициент эффективности капитальных вложений, руб./руб.;

C_0 – годовые эксплуатационные затраты вновь освоенных территорий, руб./год;

P_y – экономические потери от транспортной усталости населения (по статистической отчетности), руб./год.

Экономическая эффективность мероприятий по вторичному использованию материалов (на примере строительной индустрии) обусловлена: эффектом от уменьшения загрязнения среды и изъятия территорий под места захоронения отходов, снижением себестоимости строительства и материалов. Этот вид эффективности оценивают по формуле:

$$E_{\text{втор}} = O_m (P_m + T_m + Z_m + E_{n1} K_{\text{уд}}) + \Delta_{\text{ос}} - (C_m + E_n K_n), \text{ руб./год}, \quad (5.4)$$

где O_m – объем сэкономленного материала в натуральном выражении, ед./год;

P_m – оптовая цена материала, руб./ед.;

T_m – транспортные расходы на единицу материала, руб./ед.;

Z_m – заготовительно-складские расходы на единицу материала, руб./ед.;

E_{n1} – нормативный (требуемый) коэффициент эффективности капитальных вложений строительства, руб./руб.;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений отрасли, выпускающей сэкономленный материал, руб./руб.;

$K_{\text{уд}}$ – удельные капитальные вложения на единицу мощности производства, выпускающего материал, руб./год;

$\Delta_{\text{ос}}$ – экономический эффект от уменьшения загрязнения окружающей среды и изъятия территорий под места захоронения отходов, руб./год;

C_m – текущие затраты на мероприятия по вторичному использованию материалов, руб./год;

K_n – единовременные затраты на проведение мероприятий по экономии материала и утилизации отходов, руб./год.

2. Задания

Задание 5.1

Используя наглядное пособие определить, как повлияла урбанизация на экологическую обстановку.

Задание 5.2

Произведите оценку ущерба от изъятия территории лесного хозяйства под прокладку инженерных коммуникаций, если стоимость всей недополученной валовой продукции за время восстановления потенциала подлежащей к изъятию земли составляет 1520 тыс. руб., снижение чистого дохода за время отчуждения земли составляет 790 тыс. руб., неамортизированная часть ранее вложенных затрат в освоение земли, 120 тыс. руб., затраты на освоение новых земель для компенсации утраченного потенциала, 340 тыс. руб.

Задание 5.3

По данным предыдущей задачи определите экономическую целесообразность

повышения плотности застройки, если нормативный (требуемый) коэффициент эффективности капитальных вложений 1,25 руб./руб., 50 000 руб./год, экономические потери от транспортной усталости населения (по статистической отчетности) 125 620 руб./год.

Задание 5.4

Определите экономический эффект от вторичной переработки металлолома при производстве ЖБК, если объем сэкономленного материала в натуральном выражении 50 тонн в год, оптовая цена материала, 300 руб./кг., транспортные расходы на единицу материала, 3 руб./кг., заготовительно-складские расходы на единицу материала, 1 руб./кг., нормативный (требуемый) коэффициент эффективности капитальных вложений строительства 1,25 руб./руб., E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений отрасли, выпускающей сэкономленный материал 1,35 руб./руб.; удельные капитальные вложения на единицу мощности производства, выпускающего материал, 200 руб./год, экономический эффект от уменьшения загрязнения окружающей среды и изъятия территорий под места захоронения отходов, 2500 тыс. руб./год, текущие затраты на мероприятия по вторичному использованию материалов 100 тыс. руб./год, единовременные затраты на проведение мероприятий по экономии материала и утилизации отходов 200 тыс. руб./год.

3. Вопросы к практическому занятию

- 5.1. Что изучает градостроительная экология?
 - 5.2. Назовите экологические проблемы урбанизации.
 - 5.3. Как проводится оценка природоохранных мероприятий?
 - 5.4. В чем заключается экономическая оценка экологических факторов городской среды?
 - 5.5. Что такое системы жизнеобеспечения (СЖО)?
 - 5.6. Какие этапы и методы оценки основных факторов городской среды Вам известны?
 - 5.7. Назовите критерии оценки качества окружающей городской среды.
 - 5.8. Охарактеризуйте системы жизнеобеспечения, изменяющие качество воздушного бассейна населенных мест.
- 5.5 Опишите системы жизнеобеспечения, использующие и изменяющие качество водных ресурсов населенных мест.
- 5.6 Как осуществляется оценка качества почвенного покрова территории населенных мест при эксплуатации систем жизнеобеспечения?

4. Литература

[1 – 10].

Тема 2.2 Квартира как основа объемно-планировочного решения жилого здания

1. Теоретическая часть

Ценовые методы – методы формирования цен на товары и услуги в рамках принятой ценовой стратегии.

Суть **расчетных методов** ценообразования состоит в том, что они базируются главным образом на учете внутрипроизводственных условий фирмы. В результате использования методов данной группы фирма определяет желаемый уровень цен, не скорректированный в полной мере с учетом требований реальной рыночной конъюнктуры.

В рамках расчетных методов, используемых на несостоятельных предприятиях, принято в первую очередь рассматривать **затратные методы**.

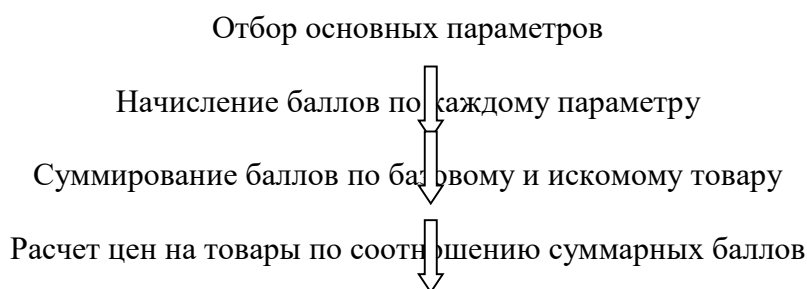
Ценовой метод полных издержек – метод формирования цен на основе всех затрат, которые вне зависимости от происхождения списываются на единицу того или иного изделия.

Ценовой метод стандартных (нормативных) издержек позволяет формировать цены на основе расчета затрат по нормам с учетом отклонений фактических затрат от нормативных.

Ценовой метод прямых издержек – метод формирования цен на основе определения прямых издержек, исходя из конъюнктуры рынка и ожидаемых цен продажи. Практически все условно-переменные издержки (зависящие от объема выпускаемой продукции) рассматриваются как прямые. Остальные издержки относятся на финансовые результаты. Поэтому данный метод называют также **методом формирования цен по сокращенным затратам**.

Метод удельной цены основан на формировании цен по одному из главных параметров качества товара. Удельная цена получается как частное от деления цены на основной параметр качества товара.

Ценовой метод баллов заключается в использовании экспертных оценок значимости параметров товаров. При использовании данного метода для определения конкретных цен действует следующий алгоритм:



Цена на искомый товар ($C_{и}$) ценовым методом баллов рассчитывается по формуле:

$$C_{и} = C_{б} \left(\frac{\sum_{i=1}^n B_{и}}{\sum_{i=1}^n B_{б}} \right) \quad (6.1)$$

где $C_{б}$ – цена базового товара, руб.;

$B_{и}$ – балльная оценка i -го параметра нового товара;

$B_{б}$ – балльная оценка i -го параметра базового товара.

Ценовой метод регрессии состоит в определении эмпирических формул (регрессионных уравнений) зависимости цен от величин нескольких основных параметров качества в рамках параметрического ряда товаров. При этом цена выступает как функция от основных параметров качества товаров.

Метод с учетом потребительского эффекта. При использовании данного метода взаимосвязь цен на новое и ранее выпускавшееся изделие обеспечивается посредством показателя потребительского эффекта, т.е. эффекта, который потребитель может получить при использовании нового изделия (материала) вместо прежнего.

Методы стимулирования сбыта продукции включают в себя три основные группы: методы максимизации продаж с учетом эластичности спроса, методы максимизации продаж с использованием ценовых скидок, методы «психологического» ценообразования.

Методы максимизации продаж с учетом эластичности спроса. Суть их состоит в том, что при эластичном спросе в качестве рычага стимулирования сбыта используется снижение цены, при неэластичном спросе – повышение.

Методы максимизации продаж с использованием ценовых скидок. Основными видами скидок являются: скидки с цены за увеличение объема покупок, скидки с цены при использовании формы оплаты более выгодной для продавца, чем та, что указана в его справочной цене, скидки с цены продавец предоставляет в случае длительного сотрудничества с покупателем – скидки «за верность», специальные скидки предоставляются покупателям, в которых продавец особенно заинтересован, скидки за возврат, экспортные скидки. Для стимулирования сбыта иногда могут использоваться и ценовые надбавки.

Методы «психологического» ценообразования базируются на активном использовании особенностей психологии покупателей, поэтому наиболее широко применяются при продаже потребительской продукции и обстоятельно рассматриваются в системе маркетинга. К ним относятся методы расчленения цен и метод ценовых подарков.

Ценовые стратегии – обоснованный выбор цены (или перечня цен) из нескольких вариантов, направленный на достижение максимальной (нормативной) прибыли для фирмы в планируемом периоде.

Стратегии **дифференцированного ценообразования** основаны на неоднородности категорий покупателей и возможности продажи одного и того же товара по нескольким ценам. Мировой практике известны: ценовая стратегия скидки на втором рынке, ценовая стратегия периодической скидки, ценовая стратегия случайной скидки (случайного снижения цен), стратегия ценовой дискриминации.

Ценовая стратегия скидки на втором рынке основана на особенностях переменных и постоянных затрат по сделке.

Пример 1. Фирма продает 100 ед. товара по 20 тыс. руб. каждая. Переменные затраты составляют 7 тыс. руб. на единицу товара, а постоянные – 3 млн руб. при производстве 200 ед. Фирма получает предложение о продаже товара на новом рынке. При этом она планирует сохранить в полном объеме продажу товара на первом рынке, имеющиеся мощности позволяют увеличить производство до 200 ед. товара. Какую минимальную приемлемую цену может установить фирма?

Решение. Минимальная приемлемая цена для второго рынка будет любой выше 7 тыс. руб., так как любая цена, превышающая переменные затраты, принесет выгоду. Первый рынок обеспечивает внешнюю экономию для второго рынка за счет включения постоянных затрат в свою цену. В результате у фирмы появляется возможность реализовать данный товар на втором рынке по более низкой цене, чем цена первого рынка. Оптимальная цена для нового рынка должна определяться сложившимися на нем условиями спроса и конкуренции.

Ценовая стратегия периодической скидки базируется на особенностях спроса различных категорий покупателей.

Пример 2. Фирма может воспользоваться одним из двух вариантов реализации своей продукции: по цене 70 тыс. руб. за единицу фирма может продать 20 ед., а при цене 60 тыс. руб. за единицу она способна увеличить объем продаж до 40 ед. Значит, чем ниже цена, тем больше объем продаж.

На рынке есть 40 покупателей, заинтересованных в продукции фирмы. Половина покупателей желает приобретать продукцию только в начале каждого периода, даже если придется уплатить по 70 тыс. руб. за единицу. Другая половина чувствительна к уровню цены и готова купить продукцию в любое время, но не дороже 50 тыс. руб. за единицу. По какой цене фирма должна продавать свою продукцию?

Решение. Может показаться, что фирма не способна прибыльно продавать свою продукцию на рынке, поскольку цены фирмы превысят возможности отдельных групп покупателей. Однако фирма может с выгодой продавать свою продукцию, если она использует неоднородность спроса покупателей, применяя стратегию периодической

скидки. При выборе первого варианта цена 70 тыс. руб. полностью удовлетворяет спрос нечувствительных к цене покупателей, но отсекает другую половину рынка – покупателей, чувствительных к цене. Общий объем продаж при этом составит 1,4 млн руб. (70 тыс. руб. x 20).

Наилучшим для фирмы является второй вариант. Она должна выпускать по 40 ед. за период при затратах 40 тыс. руб. на единицу, устанавливая цену на уровне 70 тыс. руб. за единицу в начале каждого периода, систематически снижая ее к концу периода до 50 тыс. руб. за единицу.

Таким образом, фирма сможет продавать продукцию не чувствительным к цене покупателям в начале периода, а остальным – в конце периода. Отметим, что реализация товара будет осуществляться в среднем по 60 тыс. руб. за единицу продукции.

Ценовая стратегия случайной скидки (случайного снижения цен) опирается на поисковые затраты, мотивирующие случайную скидку. Основное условие применения ценовой стратегии случайных скидок – неоднородность поисковых затрат покупателей.

Стратегия ценовой дискриминации. Согласно этой стратегии фирма предлагает в одно и то же время один и тот же товар (услугу) по разным ценам разным категориям покупателей.

Стратегии конкурентного ценообразования строятся на учете в ценах конкурентоспособности фирмы и включают следующие виды.

Ценовая стратегия проникновения на рынок основана на использовании экономии за счет роста масштабов производства.

Пример 3. Фирма периодически снижает цены. Минимальная цена продаж при производстве 40 ед. продукции равна 50 тыс. руб. за единицу. Конкуренты с такой же структурой затрат могут свободно выйти на рынок. Какую цену должна установить фирма при таких условиях?

Решение. Чтобы остаться на рынке, фирме придется продавать товар по 30 тыс. руб. всем покупателям. Это возможно при увеличении масштабов производства и соответствующем снижении средних общих затрат на единицу продукции.

Ценовая стратегия по «кривой освоения» базируется на преимуществах приобретенного опыта и относительно низких затратах по сравнению с конкурентами

Пример 4. Существует конкурентный рынок, затраты на котором тесно связаны со степенью освоения производства. Фирмы А, В, С и D выпускают одинаковую продукцию по 200 ед. за период каждая, но у фирмы А больше опыта, а средние затраты на единицу минимальны и равны 2 тыс. руб. Цена в настоящий момент составляет 4 тыс. руб. за единицу продукции. Потребители чувствительны к уровню цены и немедленно реагируют на ее изменение. Какую ценовую стратегию стоит предпочесть фирме А?

Решение. Отметим, что фирма А получает больше дохода, чем другие. Неплохой стратегией для этой фирмы было бы установление агрессивных цен, даже на уровне 2 тыс. руб. за единицу продукции. У этой стратегии есть два преимущества. Во-первых, она разорительна для фирм В, С и D, которым, возможно, придется покинуть рынок. Тогда у фирмы А будет меньше конкурентов. Во-вторых, фирма А сможет выиграть от захвата части рынка других фирм и быстрее приобрести свой рынок. Увеличение объема продаж приведет к снижению затрат на единицу продукции. Кроме того, низкая цена будет стимулировать большее число покупателей, давая возможность фирме А использовать экономию на росте масштабов производства. В результате общий размер выручки и прибыли возрастет. Другим фирмам, если только нет иных преимуществ перед конкурентами, вряд ли целесообразно начинать ценовую войну, находясь в невыгодном положении относительно затрат фирмы А.

Ценовая стратегия сигнализирования ценами строится на использовании фирмой доверия покупателя к ценовому механизму, созданному конкурирующими фирмами.

Сигнализирование ценами чаще всего применяется, когда рассчитывают на новых или неопытных покупателей, которые не осведомлены о конкурентных товарах, но считают качество важным.

Ценовая географическая стратегия относится к конкурентному ценообразованию для соприкасающихся сегментов рынка. Заключается в установлении различных цен для потребителей в различных частях страны.

Стратегии **ассортиментного ценообразования** применяются, когда фирма имеет набор аналогичных, сопряженных или взаимозаменяемых товаров. Различают ценовые стратегии «Набор», «Комплект», «Выше номинала», «Имидж».

Ценовая стратегия «набор» применяется в условиях неравномерности спроса на невзаимозаменяемые товары. Стратегия смешанных наборов стимулирует рост объема продаж, так как набор предлагается по цене, которая ниже суммы цен его элементов.

Пример 5. Фирма распространяет два фильма («Маска» и «Чудаки») на рынке, где сложился определенный спрос на эти фильмы со стороны двух кинотеатров – «Палитра» и «Краски».

Таблица 6.1 – Максимальные цены, которые готовы уплатить кинотеатры

Фильмы	Кинотеатры	
	«Палитра»	«Краски»
«Маска»	16	12
«Чудаки»	14	25
Итого	30	37

Какая стратегия будет лучшей для распространителя, если предположить, что он не может применять ценовую дискриминацию или использовать контракты с нагрузкой (заставить кинотеатр купить оба фильма)?

Решение. Наилучшее решение для распространителя – установить цену на первый фильм 16 тыс. руб., на второй – 14 тыс. руб., предложив оба за 30 тыс. руб., что принесет доход 60 тыс. руб. Кинотеатр «Краски» возьмет два фильма не дороже, чем за 37 тыс. руб., кинотеатр «Палитра» – за 30 тыс. руб.

Таким образом, оба кинотеатра примут набор за 30 тыс. руб., что принесет распространителю максимальный доход.

Ценовая стратегия «комплект» основана на разной оценке покупателями одного или нескольких товаров фирмы.

Пример 6. Фирма производит товар длительного пользования, минимальная цена продаж которого равна 100 тыс. руб. за единицу, а срок пользования – 3 года. Для нормальной работы в течение этого времени потребуются дополнительные товары по цене 500 руб. в месяц за единицу. Однако все покупатели готовы заплатить не более 50 тыс. руб. за основной товар, но приобретут дополнительные товары по цене 2 тыс. руб. за единицу при условии, что их не нужно будет покупать чаще, чем один раз в месяц. Предположим, что все покупатели будут приобретать дополнительные товары регулярно, а процент снижения будущих доходов фирмы равен нулю. Какую ценовую стратегию стоит принять фирме?

Решение. При данных предположениях фирму вполне устроит продажа базового товара по 50 тыс. руб., а дополнительных – по 2 тыс. руб. Общий дополнительный доход за время функционирования товара составит 54 тыс. руб. (3 года x 12 месяцев x 1,5 тыс. руб.), что компенсирует потери при продаже базового продукта.

Ценовая стратегия «выше номинала» применяется фирмой, когда она сталкивается с неравномерностью спроса на заменяемые товары и когда она может получить дополнительную прибыль за счет роста масштабов производства.

Ценовая стратегия «имидж» используется, когда покупатели ориентируются на качество, исходя из цен на взаимозаменяемые товары. При таком ценообразовании фирма

представляет на рынок идентичный вариант уже имеющейся модели под другим названием (артикулом) и по более высокой цене.

2. Задания

Задание 6.1

Заполните опросный лист:

Образец опросного листа, использованного при проведении исследований по проблеме предоставления скидок по авансовым платежам за жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ)

Ответить (да/нет)

1. Всегда ли вы вовремя платите за жилищно-коммунальные услуги?
2. Есть ли у вас сейчас задолженность по оплате за жилищно-коммунальные услуги?
3. Выгодно ли вам оплачивать коммунальные услуги авансом?
4. Можете ли вы назвать 5 семей, которые платят за квартиру авансом?
5. Можете ли вы назвать 5 семей, которые платят за квартиру вовремя?
6. Можете ли вы назвать 5 семей, которые платят за квартиру с опозданием?
7. Можете ли вы назвать 3 семьи, которые не платят за жилищно-коммунальные услуги?
8. Платили ли Вы когда-нибудь за жилищно-коммунальные услуги авансом?
9. Платите ли Вы авансом за телефон?
10. Если Вам предоставят скидку в размере 1– 2,5% за своевременный платеж по жилищно-коммунальным услугам, Вы будете вносить его вовремя?
11. Если Вам предоставят скидку в размере 1– 2,5% за авансовый платеж, Вы воспользуетесь ею?
12. Если бы Вам было выгодно, Вы бы оплачивали ЖКУ авансом?
13. Ваша задолженность по оплате превышает 1 месяц?
14. Ваша задолженность по оплате превышает 3 месяца?
15. Вы получаете субсидию по оплате жилищно-коммунальных услуг?
16. Понимаете ли Вы, что задолженность по квартплате ухудшает положение предприятий ЖКХ и снижает качество услуг?

Проанализируйте результаты опроса и сделайте выводы о целесообразности представления потребителям ЖКУ скидок за авансовый платеж.

Задание 6.2

Определить цену единицы продукции для покупателя методом полных издержек, если известно, что товар не подакцизный, ставка НДС 18%, размер прочих материальных затрат 128300 руб., что составляет 3,5% от суммы материальных затрат, фонд заработной платы 1326500 руб., амортизационные отчисления составили 2760020 руб. Прочие затраты – 4,5% от суммы остальных. Планируемый уровень рентабельности 15%. Размер партии товара 1350 единиц.

Задание 6.3

На предприятии для установления цены используется метод полных издержек. Определить средний размер месячной заработной платы директора предприятия в 2003 году, если известно, что её размер в 11 раз превышал средний размер месячной заработной платы рабочего вспомогательного производства. Объем выпущенной продукции за 2003

году составил 1650 холодильных установок по цене 6900 руб., включая НДС и налог с продаж. Рентабельность производства 17%, единый социальный налог в структуре себестоимости – 6%. Число вспомогательных рабочих 10 чел. Доля ФЗП вспомогательных рабочих – 8% в ФЗП предприятия.

Задание 6.4

Используя метод определения цены с учетом потребительского эффекта, найти цену партии, состоящей из 50 жестких дисков для персонального компьютера объемом 80 Gb, если известно, что жесткий диск персонального компьютера объемом 40 Gb стоит 1930 руб., коэффициент старения 0,65. Эффект у потребителя определить через показатель объема.

Задание 6.5

Используя ценовой метод баллов, определить рыночную стоимость квартиры аналога, если стоимость двухкомнатной квартиры №1- 1300 тыс. руб. Исходные данные представлены в таблице 6.2.

Задание 6.6

Фирма «Авокадо» продает кондитерские изделия. Цена торта «Наполеон», наиболее часто пользующегося спросом, 160 руб. за 1 кг себестоимость производства 100 руб. с расчета на 1 кг. готового торта. В среднем в месяц фирма реализовывала 38 кг изделия. В начале января фирма конкурент «Сочинитель» при той же цене стала предоставлять дополнительные услуги в виде доставки изделий по городу. Объем реализации «Авокадо» упал на 20%. Было принято решение снизить цену реализуемой продукции.

Рассчитайте процент снижения цены для получения максимальной прибыли, если по данным маркетингового исследования при уменьшении цены на 7 руб. спрос возрастает на 4%.

Таблица 6.2– Значения экспертных оценок

Параметр оценки	Квартира №1	Квартира №2	Экспертные оценки					
			Эксперт 1		Эксперт 2		Эксперт 3	
			кв.1	кв2.	кв.1	кв2.	кв.1	кв2.
Общая площадь, м ²	65	68	7	6	8	5	8	7
Жилая площадь, м ²	40	48	9	9	8	7	5	7
Площадь кухни, м ²	10	6	10	8	7	7	7	4
Расположение комнат	Отдельные	Смежные	10	6	7	10	5	5
Высота потолка	2,70 м	2,50 м	8	6	7	7	9	4
Этажность	1/5	2/9	6	7	2	8	9	7
Местонахождение	Центр, ул. Морозова	Центр, Мира/Доваторцев	10	7	10	6	10	8
Лоджия	5 м ² Застеклена	3 м ² Застеклена	8	6	7	5	9	8
Балкон	-	Застеклен	1	8	0	7	0	6
Подвал	25 м ² , под квартирой	6 м ²	10	5	10	6	10	4
Входная дверь	Дерево	Металл	6	10	7	10	8	10
Окна	Дерево, в	Пластиковый	8	8	7	9	6	10

	хорошем состоянии	стеклопакет						
Материал стен дома	Кирпич	Панельный	10	6	9	3	8	6
Возраст дома, лет	20	15	6	5	5	4	3	2
Подъезд	Домофон	Кодовый замок	10	6	8	5	6	6

Задание 6.7

Средняя минимальная цена продаж составляет 50 руб. за единицу товара при производстве 20 ед. и 30 руб. за единицу при производстве 40 ед. При любом объеме для изготовления и поставки на рынок улучшенной модели товара потребуются дополнительные 10 руб. Предположим, что любые постоянные затраты на маркетинг двух товаров вместо одного незначительны. В товаре заинтересованы 40 покупателей. Половина из них чувствительны к уровню цены и желает получить товар лучшего качества, даже если придется платить по 50 руб. за 1 ед. Другая половина чувствительна к цене и хочет приобрести базовую модель, но не дороже 30 руб. за 1 ед.

Определите, какую модель товара и по какой цене следует продавать фирме для выхода из кризиса?

Задание 6.8

Определить цену «джентльменского набора», используя методы «психологического ценообразования», если известно, что в набор входят: шампунь (80 руб.), гель для душа (85 руб.), пена для бритья (72 руб.), лосьон после бритья (84 руб.), шариковый дезодорант (92 руб.), одеколон (76 руб.), поролоновая мочалка (58 руб.). Подарком выступают бритвенный станок «Жиллет Мак 3» стоимостью 180 руб. и удобная полиэтиленовая прозрачная сумочка стоимостью (20 руб.).

Задание 6.9

Фирма продает 200 холодильных установок по 15 тыс. руб. каждая. Переменные затраты составляют 6 тыс. руб. на единицу товара, а постоянные – 2,5 тыс. руб. при производстве 200 ед. Фирма получает предложение о продаже товара на новом рынке. При этом она планирует сохранить в полном объеме продажу товара на первом рынке, имеющиеся мощности позволяют увеличить производство до 270 ед. товара.

Определите какую минимально приемлемую цену может установить фирма?

Задание 6.10

Фирма может воспользоваться одним из двух вариантов реализации своей продукции: по цене 10 тыс. руб. за единицу фирма может продать 20 ед., а при цене 8 тыс. руб. за единицу она способна увеличить объем продаж до 40 ед. Значит, чем ниже цена, тем больше объем продаж. На рынке есть 40 покупателей, заинтересованных в продукции фирмы. Половина покупателей желает приобретать продукцию только в начале каждого периода, даже если придется уплатить по 11 тыс. руб. за единицу. Другая половина чувствительна к уровню цены и готова купить продукцию в любое время, но не дороже 6 тыс. руб. за единицу.

Рассчитайте по какой цене фирма должна продавать свою продукцию?

Задание 6.11

Минимальная цена продаж у фирмы 50 тыс. руб. за единицу товара. Распределение цен на один и тот же товар составляет от 50 до 70 тыс. руб., так как существует несколько фирм

с разной структурой затрат; 70 тыс. руб. – это максимум того, что заплатят за товар покупатель. На поиск товара с самой низкой ценой (50 тыс. руб.) требуется затратить один час. Если покупатель ничего не ищет, а покупает у первого продавца, он может, если повезет, найти товар по 50 тыс. руб., если не повезет, то он приобретет его по 70 тыс. руб. Предположим, что возможные издержки времени покупатель оценивает от 0 до 20 тыс. руб. в час.

Определите, какая стратегия будет лучшей для покупателя, а какая – лучшей для продавца?

Задание 6.12

Минимальная цена продаж при производстве 30 ед. продукции равна 50 тыс. руб. за единицу, при 60 ед. – 40 тыс. руб. Фирма периодически снижает цены. Конкуренты с такой же структурой затрат могут свободно выйти на рынок.

Объясните, какую цену должна установить фирма при таких условиях?

Задание 6.13

Существует конкурентный рынок, затраты на котором тесно связаны со степенью освоения производства. Фирмы А, В, С выпускают одинаковую продукцию по 100 ед. за период каждая, но у фирмы А больше опыта, а средние затраты на единицу минимальны и равны 2 тыс. руб. Цена в настоящий момент составляет 4 тыс. руб. за единицу продукции. Потребители чувствительны к уровню цены и немедленно реагируют на ее изменение.

Определите, какую ценовую стратегию стоит предпочесть фирме А?

Задание 6.14

Фирмы могут производить товары двух уровней качества при условии, что минимальная цена продаж для товара низкого качества составляет 20 тыс. руб., высокого – 40 тыс. руб. за единицу. Во избежание конфликта престижа каждая фирма выбирает производство товара только одного уровня качества и может продавать его по любой цене – 20 или 40 тыс. руб. за единицу. Но некоторые фирмы продают высококачественный товар по 40 тыс. руб., а низкокачественный – по 20 тыс. руб. за единицу.

Покупатели с легкостью найдут самую низкую цену, позвонив по телефону или просмотрев прейскурант. Обычно они предпочитают более высокое качество, но для определения дифференциации качества и цен потребуется затратить 1 час. Пусть покупатели различаются в отношении оценки полезности своего времени так же, как и в примере со «случайной» скидкой.

Какую стратегию покупок предпочтут покупатели и какова будет стратегия ценообразования для фирм?

Задание 6.15

Существует два смежных рынка – X и Y. На каждом по 20 покупателей. Все покупатели согласны приобрести продаваемый товар по 60 тыс. руб. за единицу. Для того чтобы купить его на соседнем рынке, понадобится истратить на транспортные расходы не менее 20 тыс. руб.

Перед фирмой, действующей на рынке X, стоит следующая проблема: конкурентный выход на рынок свободен, минимальная цена продаж фирмы составляет 50 тыс. руб. за единицу при 20 ед. и 30 тыс. руб. за единицу при 40 ед., дополнительные затраты по перевозке товара на соседний рынок – 10 тыс. руб. На рынке Y затраты на производство выше.

Какую стратегию ценообразования должна выбрать фирма?

Задание 6.16

Распространитель двух фильмов: «Роман с камнем» и «Место в сердце» действует

на рынке, где эти фильмы пользуются спросом со стороны двух кинотеатров – «Сатурн» и «Стрела» (данные приведены в таблице).

Таблица 6.3 – Максимальные цены, которые готовы уплатить кинотеатры

Фильмы	Кинотеатры	
	«Сатурн»	«Стрела»
«Роман с камнем»	12	18
«Место в сердце»	25	10
Итого	37	28

Какая стратегия будет лучшей для распространителя, если принять во внимание, что он не может применять ценовую дискриминацию или использовать контракты с нагрузкой (заставить кинотеатр купить оба фильма)? Определите максимально возможный доход распространителя.

Задание 6.17

Фирма производит товар длительного пользования, минимальная цена продаж которого равна 200 тыс. руб. за единицу, а срок пользования – 3 года. Для нормального функционирования товара в течение этого времени потребуются взаимодополняющие товары по цене 1 тыс. руб. в месяц. Покупатели готовы заплатить не более 100 тыс. руб. за единицу основного товара, но приобретут дополнительные по цене 4 тыс. руб. при условии, что их не нужно будет покупать чаще, чем один раз в месяц. Предположим, что все покупатели будут приобретать эти товары регулярно, а процент снижения будущих доходов равен нулю.

Какую ценовую стратегию должна выбрать фирма и почему?

Задание 6.18

Выход на рынок у фирмы не ограничен, а средняя минимальная цена продаж составляет 60 тыс. руб. за единицу для 20 ед. и 30 тыс. руб. за единицу для 40 ед. Для производства и поставки на рынок улучшенной модели товара дополнительно потребуются 10 тыс. руб. В товаре заинтересованы 40 покупателей. Половина покупателей чувствительна к уровню цены и желает получить товар лучшего качества, даже если придется платить по 60 тыс. руб. за единицу. Другая половина чувствительна к цене и хочет приобрести базовую модель, но не дороже 25 тыс. руб. за единицу.

Определите, какую модель товара и по какой цене фирме следует продавать?

3. Вопросы к практическому занятию

- 6.1. Охарактеризуйте структуру расходов на содержание и ремонт жилищного фонда.
- 6.2. Назовите правовые основы регулирования размера платы за жилое помещение и размера платы за коммунальные услуги.
- 6.3. Перечислите основы ценообразования тарифов, применяемых при расчете размера платы за коммунальные услуги.
- 6.4. Каков порядок установления тарифов применяемых при расчете размера платы за коммунальные услуги?
- 6.5. Опишите порядок взаимодействия Региональной службы по тарифам и органов местного самоуправления при установлении тарифов и надбавок к тарифам на товары и услуги организаций коммунального комплекса.
- 6.6. Охарактеризуйте проблемы ценообразования в коммунальном комплексе
- 6.7. Субсидии по ЖКХ: понятие и механизм предоставления.
- 6.8. Что такое льготы и компенсации в ЖКХ. Кто и как может ими воспользоваться?

4. Литература

[1 – 10].

Тема 2.3. Иные типы многоэтажных домов

1. Теоретическая часть

Муниципальный жилфонд обычно передается в хозяйственное ведение муниципальным унитарным предприятиям, созданным муниципалитетами специально для организации обслуживания и ремонта жилья (чаще всего это службы единого заказчика). При создании МУЛ учредитель наделяет его имуществом и формирует уставный фонд (не менее 1000 МРОТ). Передавая имущество, в частности жилфонд, в дальнейшем учредитель не увеличивает уставный фонд МУП, тем более что согласно пункту 3 статьи 14 Федерального закона от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» размер уставного фонда унитарного предприятия не может превышать стоимости его чистых активов.

Пример 1.

Администрация муниципального образования в сентябре 2006 года передала в хозяйственное ведение МУП ЖКХ жилищный фонд общей стоимостью 22 000 000 руб. 1980-х годов застройки. В ноябре 2007 года было принято решение об изъятии жилья в муниципальную казну. Сумма начисленного МУП ЖКХ износа к моменту передачи жилфонда составила 700 000 руб. В бухгалтерском учете нужно составить следующие бухгалтерские записи:

В сентябре 2006 года:

ДЕБЕТ 75 «Расчеты с учредителями», КРЕДИТ 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» – 22 000 000 руб. – отражена стоимость жилого фонда, подлежащего получению от муниципального образования;

ДЕБЕТ 08 «Вложения во внеоборотные активы», КРЕДИТ 75 «Расчеты с учредителями» – 22 000 000 руб. – отражено поступление жилого фонда;

ДЕБЕТ 01 «Основные средства», КРЕДИТ 08 «Вложения во внеоборотные активы» – 22 000 000 руб. – переведен в состав основных средств жилой фонд.

В ноябре 2007 года:

ДЕБЕТ 91 субсчет «Прочие расходы», КРЕДИТ 01 «Основные средства» – 22 000 000 руб. – отражено выбытие жилого фонда;

КРЕДИТ 010 «Износ основных средств» – 700 000 руб. – списан начисленный износ.

В бухгалтерском учете приобретение объектов жилищного фонда за плату отражается на основании акта (накладной) приемки-передачи основных средств (форма № ОС-1). При этом в учете производят соответствующие записи:

ДЕБЕТ 08 «Вложения во внеоборотные активы», КРЕДИТ 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – оприходован объект ЖКХ по покупной стоимости;

ДЕБЕТ 19 «НДС по приобретенным ценностям», КРЕДИТ 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – принят к учету НДС, выделенный в счете-фактуре;

ДЕБЕТ 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», КРЕДИТ 51 «Расчетные счета» – оплачен объект ЖКХ;

ДЕБЕТ 01 «Основные средства», КРЕДИТ 08 «Вложения во внеоборотные активы» – принят к учету объект ЖКХ по фактической стоимости;

ДЕБЕТ 91 субсчет «Прочие расходы», КРЕДИТ 19 «НДС по приобретенным ценностям» – списана сумма НДС за счет собственных средств.

При безвозмездном поступлении объектов ЖКХ по договору дарения от юридических или физических лиц или на основании акта приемки-передачи от органов

государственной власти или местного самоуправления они подлежат постановке на баланс организации по рыночной стоимости:

ДЕБЕТ 08 «Вложения во внеоборотные активы», КРЕДИТ 98 субсчет «Безвозмездные поступления» – оприходован безвозмездно полученный объект основных средств по рыночной стоимости;

ДЕБЕТ 01 «Основные средства», КРЕДИТ 08 «Вложения во внеоборотные активы» – объект принят в эксплуатацию.

При получении вклада в уставный капитал в виде объектов ЖКХ первоначальная стоимость данных объектов определяется по согласованной денежной оценке учредителей и представляет собой определенный размер вклада учредителя:

ДЕБЕТ 75 «Расчеты с учредителями», КРЕДИТ 80 «Уставный капитал» – отражена сумма задолженности учредителя по вкладу в уставный капитал;

ДЕБЕТ 01 «Основные средства», КРЕДИТ 75 «Расчеты с учредителями» – принят на учет объект основных средств по согласованной стоимости.

Понятия «благоустройство территории», «внешнее благоустройство» не определены ни нормативными документами по бухгалтерскому учету, ни НК РФ. Минфин России рекомендует руководствоваться Общероссийским классификатором основных фондов ОК 013-94 (ОКОФ) (утвержденный постановлением Госстандарта РФ от 26 декабря 1994 г. № 359), согласно которому к таким объектам относятся внутренние дороги, газоны, клумбы, фонтаны, скульптуры, декоративные панно, малые архитектурные формы, асфальтированные дорожки, высаженные кустарники, внешние освещенные-территории. Объекты внешнего благоустройства, отраженные в бухгалтерском учете в составе основных средств, амортизируются, а вот в налоговом учете – нет.

К объектам благоустройства относятся: сети уличного освещения, зеленые насаждения, фасады зданий и сооружений, ограждения, заборы, вывески, световые оформления, телефонные будки, фонтаны, бассейны, остановки общественного транспорта, дорожные знаки, памятники, мемориальные доски, общественные туалеты. Работы по озеленению и благоустройству территорий застройки относятся к строительным работам. Следовательно, расходы по созданию объекта «благоустройство территории» носят капитальный характер, отражать их нужно в составе основных средств.

Пример 2

На территории, прилегающей к построенному дому, организация подрядным способом выполнила работы по разбивке газона (был уложен декоративный бордюрный камень, посажена трава, разбиты клумбы). Стоимость этих работ составила 30 000 руб. (в том числе НДС – 4576,27 руб.).

В учете организации будут сделаны следующие проводки:

ДЕБЕТ 08 субсчет «Строительство объектов основных средств», КРЕДИТ 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – 30 000 руб. – отражена стоимость разбивки газона (с учетом НДС);

ДЕБЕТ 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», КРЕДИТ 51 «Расчетные счета» – 30 000 руб. – оплачены работы подрядчику;

ДЕБЕТ 01 «Основные средства», КРЕДИТ 08 субсчет «Строительство объектов основных средств» – 30 000 руб. – принят газон в состав объектов основных средств.

Для точного отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций, связанных с коммунальными платежами, достаточно к счету 76, на котором обычно отражают все расчеты ЖСК и ТСЖ с жильцами, открыть субсчета:

76.1 «Расчеты с жильцами»;

76.2 «Расчеты по коммунальным платежам».

Кроме того, к счету 86 «Целевое финансирование» открывают субсчета:

86.1 «Целевые поступления от жильцов»;

86.2 «Ассигнования из бюджета на возмещение льгот по коммунальным платежам».

Основные хозяйственные операции, отражающие движение коммунальных платежей в бухгалтерском учете ЖСК и ТСЖ:

ДЕБЕТ 76 субсчет «Расчеты с жильцами», КРЕДИТ 86 субсчет «Целевые поступления от жильцов» – начислены членские взносы жильцам за месяц;

ДЕБЕТ 76 субсчет «Расчеты с жильцами», КРЕДИТ 76 субсчет «Расчеты по коммунальным платежам» – начислена сумма коммунальных платежей жильцам;

ДЕБЕТ 51 «Расчетные счета», КРЕДИТ 76 субсчет «Расчеты с жильцами» – поступили платежи от жильцов;

ДЕБЕТ 51 «Расчетные счета», КРЕДИТ 86 субсчет «Ассигнования из бюджета на возмещение льгот по коммунальным платежам» – поступили ассигнования из бюджета на возмещение льгот по коммунальным платежам;

ДЕБЕТ 76 субсчет «Расчеты по коммунальным платежам», КРЕДИТ 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – начислена поставщику стоимость коммунальных услуг из средств коммунальных платежей жильцов;

ДЕБЕТ 86 субсчет «Ассигнования из бюджета на возмещение льгот по коммунальным платежам», КРЕДИТ 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – начислена поставщику стоимость коммунальных услуг за счет поступлений из бюджета;

ДЕБЕТ 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», КРЕДИТ 51 «Расчетные счета» – оплачены коммунальные услуги поставщику;

ДЕБЕТ 76 субсчет «Расчеты по коммунальным платежам», КРЕДИТ 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – переплата коммунальных платежей жильцов использована в следующем месяце;

ДЕБЕТ 76 «Расчеты по коммунальным платежам», КРЕДИТ 96 «Резервы предстоящих расходов» – переплата направлена по решению высшего органа руководства на пополнение резерва расходов по смете.

Пример 3

Членами ТСЖ являются 54 человека, которые ежемесячно перечисляют на расчетный счет этого товарищества квартплату за свое жилье. Ежемесячный размер квартплаты с каждого члена ТСЖ составляет 1500 руб. Поэтому ежемесячно на расчетный счет ТСЖ поступает 81 000 руб. (1500 руб. x 54 человека).

В учете ТСЖ отразит поступление квартплаты следующей проводкой:

ДЕБЕТ 51 «Расчетные счета», КРЕДИТ 86 субсчет «Квартплата» – 81 000 руб. – получена квартплата от членов ТСЖ.

Особенности бухгалтерского учета в управляющей компании заключаются в том, что управляющая компания покупает жилищно-коммунальные услуги у соответствующих поставщиков и перепродает населению:

ДЕБЕТ 20 «Основное производство», КРЕДИТ 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», ДЕБЕТ 19 «НДС по приобретенным ценностям», КРЕДИТ 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – получены счета поставщиков жилищно-коммунальных услуг;

ДЕБЕТ 26 «Общехозяйственные расходы», КРЕДИТ 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», ДЕБЕТ 19 «НДС по приобретенным ценностям», КРЕДИТ 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – получены счета от единого расчетного центра за услуги по начислению и сбору денег от населения, прочие общехозяйственные расходы;

ДЕБЕТ 76 субсчет «Расчеты с единым расчетным центром», КРЕДИТ 90 субсчет «Выручка» – отражено начисление жилищно-коммунальных услуг гражданам за текущий месяц по справке единого расчетного центра.

2. Задания

Задание 7.1

Администрация г. Михайловска в августе 2012 года передала в хозяйственное ведение МУП ЖКХ жилищный фонд общей стоимостью 650 000 000 руб. В ноябре 2013 года было принято решение об изъятии жилья в муниципальную казну. Сумма начисленного МУП ЖКХ износа к моменту передачи жилфонда составила 1 700 000 руб.

Составьте необходимые бухгалтерские записи.

Задание 7.2

ОАО «Теплосеть» приобрело общежитие на 100 мест за 59 млн. руб. включая НДС. Составьте необходимые бухгалтерские записи.

Задание 7.3

По договору дарения фирма «Печник» получила от гражданина Добролюбова Д. Д. котельную, стоимостью 1756 тыс. руб. Составьте необходимые бухгалтерские записи.

Задание 7.4

При создании управляющей компании «Уютное гнездо» один из учредителей внес в уставный капитал офисное помещение площадью 70 кв.м., стоимостью 2850 тыс. руб. Составьте необходимые бухгалтерские записи.

Задание 7.5

На территории, прилегающей к офисному зданию, организация подрядным способом выполнила работы по разбивке газона и возведению планового общественного туалета. Стоимость этих работ составила 750 000 руб. (в том числе НДС – 114,4 тыс. руб.).

Напишите, какие будут сделаны проводки в учете организации.

Задание 7.6

Членами ТСЖ являются 123 человека, которые ежемесячно перечисляют на расчетный счет этого товарищества квартплату за свое жилье. Ежемесячный размер квартплаты с каждого члена ТСЖ составляет 2374 руб.

Как ТСЖ отразит поступление квартплаты?

Как изменятся проводки, если вместо ТСЖ будет управляющая компания?

3. Вопросы к практическому занятию

7.1. Назовите особенности учета основных средств непроизводственного назначения.

7.2. Каковы особенности учета приватизации квартир?

7.3. Как осуществляется учет выручки от реализации услуг организаций, осуществляющих эксплуатацию жилого фонда?

7.4. Опишите особенности отражения в бухучете операций по предоставлению жилищно-коммунальных услуг.

7.5. Перечислите особенности бухгалтерского учета в ТСЖ.

7.6. Зачем разрабатывается учетная политика организаций ЖКК?

4. Литература

[1 – 10].

Тема 2.4. Основы архитектуры

1. Теоретическая часть

Плательщиками налога на добавленную стоимость признаются юридические лица, индивидуальные предприниматели, а также лица, признаваемые налогоплательщиками налога на добавленную стоимость в связи с перемещением товаров через таможенную границу Российской Федерации, определяемые в соответствии с Таможенным кодексом Российской Федерации. Налог на добавленную стоимость (НДС) введен в России с 1992 года. Он представляет собой форму изъятия в бюджет части прироста стоимости, которая создается на всех стадиях процесса производства товаров, работ. С 1 января 2001 г. порядок обложения предприятий данным налогом регулируется главой 21 Налогового кодекса РФ (часть II).

Предприятия, осуществляющие предпринимательскую деятельность, являются плательщиками налога на прибыль, получаемую в результате осуществления своей финансово-хозяйственной деятельности. С 1 января 2002 года порядок налогообложения налогом на прибыль регламентируется главой 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций». Плательщиками налога на прибыль, согласно статье 246 НК РФ, признаются:

- российские организации;
- иностранные организации, осуществляющие деятельность в России через постоянные представительства и получающие доходы от источников в Российской Федерации.

Налогооблагаемой базой для целей налогообложения прибыли признается денежное выражение прибыли согласно статье 247 НК РФ. Объектом налогообложения признается прибыль организации, определяемая как полученный доход, уменьшенный на величину расходов (п. 1 статьи 252 НК РФ).

Налог на имущество взимается на основании главы 30 НК РФ и принятыми в соответствии с ней Законами субъектов РФ. Плательщиками налога на имущество на территории России являются российские организации и иностранные организации, осуществляющие деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) имеющие в собственности недвижимое имущество на территории Российской Федерации. Налогом на имущество предприятий облагается движимое и недвижимое имущество (включая имущество, переданное во временное владение, пользование, распоряжение или доверительное управление, внесенное в совместную деятельность), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств.

Физические лица уплачивают следующие виды налогов и сборов:

- налог на имущество физических лиц,
- земельный налог,
- транспортный налог,
- налог на доходы физических лиц,
- государственные пошлины, регистрационные сборы и т. п.

2. Задания

Задание 8.1

Затраты жилищно-коммунального предприятия на приобретение материалов составили 600 тыс. руб. (без НДС). В результате их запуска в производство предприятие выпустило и реализовало товаров на сумму 2 200 тыс. руб. (без НДС). Ставка НДС – 18%.

Определить сумму внесенного в бюджет НДС.

Задание 8.2

Затраты МУП «Теплосеть» на приобретение материалов составили 500 тыс. руб. (включая НДС). В результате их запуска в производство предприятие выпустило и реализовало услуг на сумму 2 000 тыс. руб. (без НДС). Ставка НДС – 18%.

Определить сумму внесенного в бюджет НДС.

Задание 8.3

Предприятие «Горзеленстрой» продало 26 ед. товара по цене 363 руб. (включая НДС) за штуку. Себестоимость производства единицы изделия 117 руб. (без НДС). Определите величину чистой прибыли, если величина НДС 18%, налога на прибыль 20%.

Задание 8.4

Налоговым инспектором в результате выездной (документальной) проверки МУП «Водоканал» по налогообложению прибыли обнаружено нарушение в ведении бухгалтерского учета, которое привело к занижению налогооблагаемой базы в сумме на 12 тыс. руб.

В какой сумме налагается штраф?

Что «грозит» налогоплательщику, если те же действия совершены умышленно?

Задание 8.5

Физическое лицо Иванов И. И. осуществляет работы по ремонту жилых квартир и по результатам деятельности за ноябрь месяц получил 46 тыс. 562 руб.

Исчислите сумму налога на доходы физических лиц.

Задание 8.6

Предприятие по вывозу и утилизации твердых бытовых отходов ОАО «Фаун» по отчету за год получило: выручку от реализации произведенной продукции с НДС в сумме 3100 тыс. руб.; имущество от других лиц в порядке предварительной оплаты товаров, которые определяют доходы и расходы по методу начисления – в размере 130 тыс. руб.; при этом себестоимость составила 1650 тыс. руб.; от долевого участия в другой организации получено 220 тыс. руб.; расходы на содержание переданного по договору аренды имущества – 48 тыс. руб.; расходы в виде суммы начисленных налогоплательщиком дивидендов в размере 250 тыс. руб.

Определить налогооблагаемую базу и налог на прибыль за год.

Задание 8.7

Имеются следующие данные о среднегодовой стоимости имущества предприятия «ЮгРосКомСтройМонтажРемонтЭксплуатацияСнос» для целей налогообложения:

Таблица 8.2 – Среднегодовая стоимость имущества

Период	Сумма, тыс. руб.
1 квартал	3004800
полугодие	3025500
9 месяцев	3026000
год	3054200

Определить сумму налога на имущество, подлежащую уплате в бюджет за каждый отчетный период, если ставка налога на имущество составляет 2,2%.

Задание 8.8

Индивидуальный предприниматель, занимающийся клинингом жилых и общественных зданий в г. Ставрополе, с 1 января текущего года переведен на уплату единого налога на вмененный доход.

Численность работников, включая предпринимателя, составляла: в январе – 5 человека, в феврале – 5, в марте – 8.

Определите величину вмененного дохода, выступающего налоговой базой для исчисления единого налога на вмененный доход. Исчислите сумму ЕНВД за налоговый период (квартал).

Задание 8. 9

Дворнику Иванову В. И. начислена заработная плата за ноябрь в размере 16 тыс. руб. Организация за счет чистой прибыли производит оплату за детский сад в размере 1200 руб. Работник пять дней не выходил на работу, оплата больничного листа составляет 600 руб. за каждый день.

Исчислите сумму отчислений в социальные фонды за ноябрь.

3. Вопросы к практическому занятию

- 8.1. Какие виды налогов уплачивают предприятия ЖКХ?
- 8.2. Как уплачивают НДС в организациях ЖКХ?
- 8.3. Особенности расчета налога на прибыль в организациях ЖКХ?
- 8.4. Как рассчитывается сумма налога на имущество в организациях ЖКХ?
- 8.5. Порядок уплаты налог на землю предприятиями ЖКК.
- 8.6. Как платят налог на рекламу в организациях ЖКХ?
- 8.7. Порядок уплаты отчислений во внебюджетные фонды в организациях ЖКХ.
- 8.8. В каких случаях платится единый налог на вмененный доход предприятиями ЖКК?
- 8.9. Как осуществляется плата за негативное воздействие за окружающую среду предприятиями ЖКК?

4. Литература

[1 – 10].

Тема 3.1 Сущность проектного управления. и Организационная структура управления проектом МКД

1. Теоретическая часть

Наиболее крупным предприятием Германии по управлению жилым фондом является компания GSW (Gemeinnutzige Siedlungs- und Wohnungsbau mbH Berlin) – ООО «Социальное жилищное строительство Берлина». Оно осуществляет свою деятельность в землях Берлин и Бранденбург. Компания учреждена в 1924 г. правительством Берлина, которому и по настоящее время принадлежит 100% акций предприятия. Компания обслуживает свыше 85 тыс. квартир только в Берлине, собственный баланс предприятия находится в пределах 2,1 млрд. евро. Доходы GSW складываются из группы источников: управление жилищным и встроенным нежилым фондом; сдача в найм собственного жилья; строительство и продажа жилья; техническое обслуживание жилья; теплоснабжение, эксплуатация теплоснабжающего оборудования; страхование жилья. По аналогичной схеме работают коммунальное общество КОБО, SWVG Jena и др. Почти все они образованы и управляются органами местного самоуправления. Можно сделать вывод о том, что при надлежащей организации работы и заинтересованности местных властей данный вид деятельности становится весьма привлекательным для крупных инвесторов.

Кроме того, в государствах Западной Европы и Скандинавии сейчас весьма активно осуществляется приватизация, акционирование бывшей государственной, муниципальной собственности. Такой путь всегда позволяет привлечь максимум инвестиций, сократить непроизводительные издержки и избавить органы власти от несвойственных им хозяйственных функций. При этом особое внимание уделяется эффективности системы контроля.

Весьма полезен опыт, накопленный в Финляндии. В этой стране, как и в России в многоэтажных домах проживает большое количество жильцов, поэтому управление ими является сложной задачей. В Финляндии разработана особая модель управления такими домами – квартирное акционерное общество (КАО), которое имеет множество преимуществ по сравнению с другими формами коллективной собственности, широко применяемыми в других странах. По финской модели квартирное акционерное общество является владельцем здания и зачастую также земельного участка. В собственности владельца квартиры находятся акции, которые дают ему право на распоряжение определенной квартирой и обязывают вносить плату за эксплуатационные расходы. За счет этой платы акционерное общество покрывает расходы на электроэнергию, водоснабжение, уборку и вывоз мусора и прочие расходы по содержанию недвижимости, а также любой ремонт, выполняемый в течение срока эксплуатации дома. В квартирном акционерном обществе четко определен один орган управления – избираемое акционерами правление, которое отвечает за объект недвижимости в комплексе, то есть за его содержание, ремонт и модернизацию. В свою очередь, акционеры общества на своем собрании большинством голосов принимают решения о том, каков должен быть уровень содержания недвижимости, какие мероприятия по его повышению следует выполнить. В законе о квартирных акционерных обществах четко определена сфера ответственности акционерного общества и акционера. Основным принцип распределения ответственности заключается в том, что общество отвечает за помещения общего пользования и инженерно-технические системы, а акционер – за внутреннее состояние своей квартиры. Акции дают акционерам право на распоряжение определенным помещением (квартирой), которое максимально приближено к праву собственности.

К преимуществам квартирное акционерное общества относится также простота обмена квартиры. Часто покупатели жилья нуждаются в получении кредита. В данном случае объектом купли-продажи являются акции на квартиру, которые, как и обычные акции, могут быть использованы в качестве гарантии возврата кредита, что устраняет необходимость внесения иных специальных залогов.

Помимо квартирных акционерных обществ в этой стране существуют ещё два типа управления, обусловленные соответствующими формами собственности. Первый тип – это частные дома-коттеджи, как правило, на одну семью, которые находятся в собственности жильцов. В Хельсинки доля таких домов является относительно небольшой по сравнению с другими регионами Финляндии. Второй тип – арендные дома, которые организованы в управляющие общества по недвижимости. Жильцы, не являясь владельцами квартир, вносят арендную плату на счет своего арендодателя. Доля арендных квартир – около 1/3 от общего объема жилищного фонда страны.

Так, в Германии ситуация складывалась с противоположной стороны, поскольку первоначальную активность проявляли именно жители. Ассоциация ТСЖ г. Берлина основана в 1892 г., когда активно развивалось рабочее движение, появилось массовое недовольство рабочих своим положением, прежде всего, в бытовой сфере и правительство было вынуждено заниматься решением жилищных проблем, в результате чего были созданы ТСЖ. Им предоставлялись льготы по земле, кредитам, а также право строительства на льготных условиях детских садов, бань, прачечных и других объектов социально-бытового назначения. ТСЖ наделялись правами кредитных учреждений, имели право создавать так называемые ссудно-накопительные кассы [10].

2. Задания

Задание 9.1

Используя данные периодической печати проанализировать зарубежный опыт в сфере ЖКХ в области управления жилищным фондом.

Задание 9.2

Используя данные периодической печати проанализировать зарубежный опыт в сфере ЖКХ в области предоставления коммунальных услуг.

Задание 9.3

Используя данные периодической печати проанализировать зарубежный опыт в сфере ЖКХ в сфере правового регулирования ЖКК.

Задание 9.4

Используя данные периодической печати проанализировать зарубежный опыт в сфере ЖКХ в сфере реформирования отрасли.

Задание 9.5

Используя данные периодической печати проанализировать международное сотрудничество в сфере ЖКХ.

3. Вопросы к практическому занятию

- 9.1. Каковы особенности управления ЖКХ в странах ближнего зарубежья?
- 9.2. Каковы особенности управления ЖКХ в странах восточной Европы?
- 9.3. Каковы особенности управления ЖКХ в странах западной Европы?
- 9.4. Каковы особенности управления ЖКХ в США и Канаде?
- 9.5. Каковы особенности управления ЖКХ в странах латинской Америки?
- 9.6. Каковы особенности управления ЖКХ в странах Азии?

4. Литература

[1 – 10].

Тема 3.2 Функции и методы управления проектом МКД

1. Теоретическая часть

Жилищно-коммунальное хозяйство Ставропольского края представляет собой крупный региональный воспроизводственный подкомплекс, состоящий из жилищного фонда и коммунальных предприятий. Следовательно анализ его состояния должен производиться по целому ряду направлений. Так, в настоящее время существует 5 форм собственности жилищного фонда. По данным 2004 года сложилась следующая структура: на частный сектор приходится 86,38 % жилой площади, на муниципальный – 11%, государственный – 2% (рисунок 10.1). Это анализ структуры показателей, необходим анализ динамики этих же показателей за последние 10 лет.

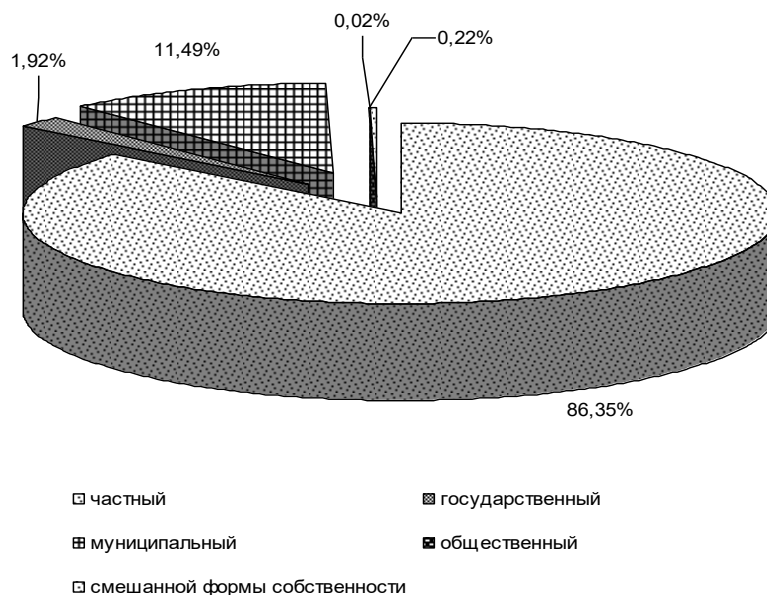


Рисунок 10.1 – Структура жилищного фонда Ставропольского края по видам собственности в 2004 году

Необходим анализ степени благоустройства жилищного фонда, динамики объемов его капитального ремонта, процесса образования новых форм управления жилищным фондом, динамики доходов и затрат жилищно-коммунального комплекса, степени износа основных фондов отрасли, финансового состояния, и других показателей.

Результаты удобно представлять в табличном и графическом виде с соответствующими пояснениями.

2. Задания

Задание 10.1

Используя доступную информацию, проведите анализ структуры жилищного фонда Ставропольского края.

Задание 10.2

Используя доступную информацию, проведите анализ динамики показателей жилищного фонда Ставропольского края.

Задание 10.3

Используя доступную информацию, проведите анализ степени благоустройства жилищного фонда Ставропольского края.

Задание 10.4

Используя доступную информацию, проведите анализ выполнения капитального ремонта жилищного фонда Ставропольского края.

Задание 10.5

Используя доступную информацию, проведите анализ структуры жилищного фонда Ставропольского края.

Задание 10.6

Используя доступную информацию, проведите анализ уровня собираемости платежей за жилищно-коммунальные услуги в Ставропольском крае.

Задание 10.7

Используя доступную информацию, проведите анализ доходов и расходов жилищно-коммунального комплекса Ставропольского края.

Задание 10.8

Используя доступную информацию, проведите анализ структуры задолженности жилищно-коммунальных предприятий Ставропольского края.

Задание 10.9

Используя доступную информацию, проведите анализ динамики объема предоставления субсидий на жилищно-коммунальные услуги жителям Ставропольского края.

3. Вопросы к практическому занятию

- 10.1. Назовите абсолютные показатели деятельности ЖКХ Ставропольского края.
- 10.2. Назовите относительные показатели деятельности ЖКХ Ставропольского края.
- 10.3. Перечислите сильные стороны и возможности ЖКХ Ставропольского края.
- 10.4. Перечислите слабые стороны и угрозы для деятельности предприятий ЖКХ Ставропольского края.
- 10.5. Какие инновации существуют в ЖКХ?
- 10.6. Перечислите проблемы внедрения инноваций в ЖКХ Ставропольского края.

4. Литература

[1 – 10].

Тема 3.3. Анализ проектов и информационная система управления проектом МКД Контракты, закупки, торги для МКД

1. Теоретическая часть

Основные направления реформирования отрасли представлены в схеме на рисунке 11.1, где систематизирована совокупность этих направлений. Из них приоритетными, на уровне субъекта РФ являются следующие:

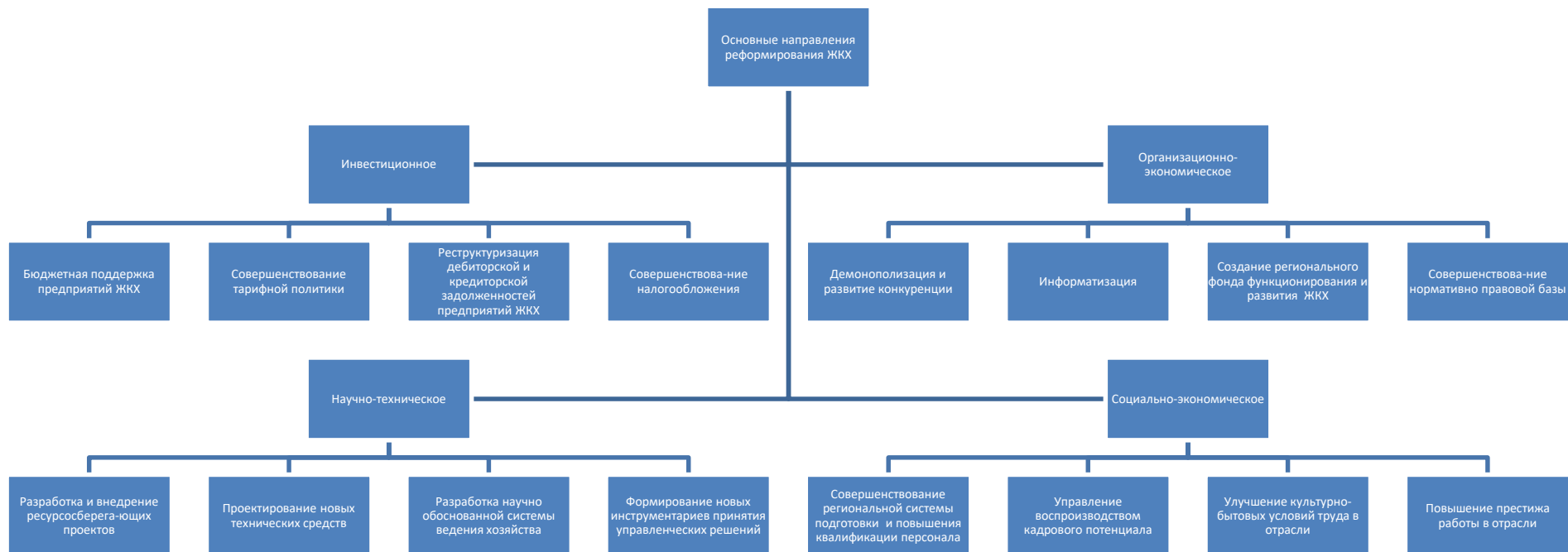


Рисунок 11.1 – Основные направления реформирования ЖКХ Ставропольского края

- информатизация;
- создание регионального фонда функционирования и развития ЖКХ;
- реструктуризация задолженностей в ЖКХ;
- демополизация и развитие конкуренции;
- разработка и внедрение ресурсосберегающих проектов;
- восстановление региональной системы подготовки кадров.

2. Задания

Задание 11.1

Используя данные периодической печати, проанализируйте мероприятия по информатизации в ЖКХ.

Задание 11.2

Используя данные периодической печати, проанализируйте мероприятия по финансовой поддержке ЖКХ.

Задание 11.3

Используя данные периодической печати, проанализируйте мероприятия по ресурсосбережению в ЖКХ.

Задание 11.4

Используя данные периодической печати, проанализируйте мероприятия по формированию кадрового потенциала и улучшению условий труда на предприятиях ЖКХ.

Задание 11.5

Используя данные периодической печати, проанализируйте мероприятия по демополизации и развитию конкуренции в ЖКХ.

Задание 11.6

Используя данные периодической печати, проанализируйте мероприятия по повышению эффективности управления жилищным фондом в ЖКХ.

3. Вопросы к практическому занятию

- 11.1. В чем состоит бюджетная поддержка предприятий ЖКХ?
- 11.2. Как идет совершенствование нормативно правовой базы ЖКХ?
- 11.3. В чем состоит совершенствование тарифной политики ЖКХ?
- 11.4. Осуществляется ли совершенствование налогообложения в области ЖКХ?
- 11.5. Как произвести повышение престижа работы в отрасли ЖКХ?

4. Литература

[1 – 10].

Тема 4.4. Контракты, закупки, торги для МКД

1. Теоретическая часть

Базовое понятие «Закупки» — целенаправленная деятельность по приобретению товаров, работ и услуг:

- Регулярно больших объемах на большие суммы

- в инвестиционных целях или целях удовлетворения текущих потребностей
- для собственных нужд или нужд подведомственных (дочерних) организаций / для нужд реализации совместных проектов.

Наиболее предпочтительными способами государственных и муниципальных закупок являются конкурентные торги - публичное открытое состязание претендентов за получение контракта на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, позволяющие максимально учесть интересы заказчика и налогоплательщиков.

В Российской Федерации используются две разновидности конкурентных торгов: аукционы и конкурсы.

Конкурс – торги, победителем которых признается лицо, предложившее лучшие условия исполнения контракта. Определение победителя осуществляется по рейтингу условий исполнения контракта.

Аукцион – торги, победителем которых признается лицо, предложившее наиболее низкую цену контракта. Определение победителя осуществляется по рейтингу цены контракта.

Объекты закупок – вещи и/или процессы приобретаемые, получаемые в результате закупки. Объекты закупок обычно относят к 3 категориям: товары, работы, услуги.

Расходы на закупки составляют значимую часть (30—80%) всех расходов государственных и муниципальных организаций (предприятия), и поэтому, даже небольшие улучшения и оптимизация процесса расходования средств, способны принести существенный эффект.

Целью федеральной контрактной системы является реализация единого цикла формирования, размещения государственного заказа и исполнения государственных контрактов, который позволяет обеспечить выполнение публичных обязательств государства, адекватное потребностям государства качество поставляемых товаров, работ и услуг, эффективное использование ресурсов, надежное управление технологическими и экономическими рисками, существенное снижение коррупции в государственном секторе.

Сфера регулирования в рамках федеральной контрактной системы охватывает стадию формирования госзаказа, стадию размещения госзаказа, и стадию исполнения.

Федеральная контрактная система также частично включает:

планирование бюджетных ассигнований на государственные закупки (в части прогнозирования потребности, обоснования приоритетных направлений); управление созданными активами.

В целом создание федеральной контрактной системы должно повысить эффективность государственного заказа на основе:

использования современных инновационных методов управления государственными закупками (организационно функциональная структура, государственно частное партнерство, информационно аналитическая система, управление рисками и т.д.);

установления постоянно действующей обратной связи от исполнителя к заказчику, федеральным органам исполнительной власти, обществу на основе мониторинга всего жизненного цикла государственного контракта;

методического обеспечения системы заключения и исполнения государственных контрактов;

своевременного выявления государственных контрактов с существенными отклонениями от параметров аналогичных государственных контрактов, проведения оценки и принятия соответствующих мер по повышению их экономической эффективности.

В перечень нормативно закрепляемых функций федеральной контрактной системы входят:

- управление контрактами (с момента формирования обоснований бюджетных проектировок до момента эксплуатации результата исполнения государственного контракта), в том числе, на базе единых принципов проектного управления;

использование результатов государственных контрактов предыдущих периодов в целях обоснования бюджетных проектировок;

мониторинг рыночных цен накупаемую продукцию,

реализация эффективных процедур размещения государственного заказа; идентификация проблем реализации государственных контрактов на всех

стадиях его исполнения, разработка критериев и процедур принятия соответствующих управленческих решений;

подбор оптимальных организационных, управленческих и финансовых схем исполнения государственного контракта с учетом специфики закупаемых товаров, работ и услуг;

выработка оптимальной для заданного результата формы государственного контракта, включая выбор схемы обеспечения качества его исполнения;

оценка рисков государственного контракта (формирование и ведение реестра и карты рисков государственных контрактов); выполнение обязательства государственного заказчика по обеспечению качества результатов государственных контрактов;

контроль и мониторинг исполнения государственных контрактов;

определение и применение мер корректирующего воздействия в случаях негативной оценки хода реализации контракта;

принятие решений о наложении штрафных и иных санкций при исполнении государственных контрактов; учет и паспортизация проектов, государственных контрактов;

обеспечение обязательной публикации хода исполнения государственных контрактов; оценка эффективности реализации контрактов с учетом степени достижения ожидаемого социально экономического результата;

обобщение и распространение лучшего опыта формирования, размещения и исполнения государственного заказа.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Список основной литературы

3.2.1. Основные печатные издания

1. Жилищный кодекс РФ.
2. Градостроительный кодекс РФ.
3. Ермолаев, Е. Е. Управление жилищно-коммунальным комплексом Электронный ресурс : Учебно-методическое пособие / Е. Е. Ермолаев, М. Ф. Хайруллин. - Управление жилищно-коммунальным комплексом, 2022-03-31. - Самара : Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2016. - 115 с. - Книга находится в премиум-версии ЭБС IPR BOOKS. - ISBN 978-5-9585-0689-7, экземпляров неограничено
4. Гребенникова, А. А. Организация муниципального управления в сфере жилищно-коммунального хозяйства и градостроительства : монография / А. А. Гребенникова. - Организация муниципального управления в сфере жилищно-коммунального хозяйства и градостроительства, Весь срок охраны авторского права. - Электрон. дан. (1 файл). - Саратов : Вузовское образование, 2021. - 84 с. - электронный. - Книга находится в премиум-версии ЭБС IPR BOOKS. - ISBN 978-5-4487-0753-7, экземпляров неограничено
5. Драпалюк, Д. А. Анализ производства, контроль качества, безопасность труда и экспертиза сметной документации в строительстве : учебно-методическое пособие / Д. А. Драпалюк, С. Д. Николенко, О. А. Куцыгина. - Анализ производства, контроль качества, безопасность труда и экспертиза сметной документации в строительстве, 2031-06-07. - Электрон. дан. (1 файл). - Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2021. - 246 с. - электронный. - Книга находится в премиум-версии ЭБС IPR BOOKS. - ISBN 978-5-4497-1077-2, экземпляров неограничено

3.2.2. Дополнительная литература

6. Терентьева, Н. Ю. Организация и управление жилищно-коммунальным комплексом : учебное пособие / Н. Ю. Терентьева. — Иркутск : ИрГУПС, 2018. — 128 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/117560>
7. Сайманова, О. Г. Организация содержания, ремонта и модернизации объектов жилищно-коммунального комплекса : учебно-методическое пособие / О. Г. Сайманова. — Самара : Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2016. — 70 с. — ISBN 978-5-9585-0683-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/62892.htm>

3.2.3. Основные электронные издания

8. <http://www.gkh-reforma.ru> – Сайт реформы жилищно-коммунального хозяйства
9. <http://www.minregion.ru/> – Сайт министерства регионального развития РФ.
10. <http://www.urbanecomomics.ru/> – Сайт института экономики городского развития