

УЧИМСЯ

Центр информационного обеспечения и содействия реформе в ЖКХ г. Москвы, созданный при Управлении городского заказа, взял на себя благородную задачу обучения представителей жилищных объединений современным методам хозяйствования. Надо сказать, что процесс обучения, начинавшийся с лекций, все больше приобретает нетрадиционные черты: во-первых, участники семинаров неизбежно пришли к такой форме продуктивного общения, как диалог, во-вторых, похоже, они становятся активистами внедрения новых технологий в ЖКХ. Убедительное тому подтверждение – семинар, проведенный центром в конце июля. Разговор с руководителями ТСЖ шел о том, как можно управлять наиболее эффективно с меньшими затратами.

ВОТ КРАН, КОТОРЫЙ ПОСТАВИЛ ДЕЗ

Для того чтобы глубже узнать о проблемах управления жилищным фондом, нужно по меньшей мере создать ТСЖ. И попробовать «поручить». Вот тогда-то, вкусив все прелести управления товариществом, можно понять, как работать... не надо.

Впрочем, руководитель сектора Института экономики города Владилен Прокофьев таких слов не произносил – он подошел к проблеме, можно сказать, в целом, заявив, что ТСЖ, а также ЖСК сегодня в значительной степени зависят от той системы управления жилищным фондом, которая существует в муниципальных образованиях. Поэтому основное внимание уделено организации местного самоуправления, оттолкнувшись от тех недостатков, которые мешают не только нормальной работе ТСЖ и ЖСК, но и всей системе управления жилищно-коммунальным хозяйством.

Изучая опыт работы существующих в Москве ТСЖ, специалисты Института экономики города пришли к выводу, что товарищества и ЖСК должны выступать на рынке жилищно-коммунальных услуг исключительно заказчиками. Рынок же – это та среда, которую формируют сегодня органы местного самоуправления. Но, увы, управление жилищным фондом на муниципальном уровне продолжает оставаться, можно сказать, на дорыночном уровне, когда человек не выступает заказчиком в полном объеме этого понятия. Экономика жилищно-коммунального хозяйства работает против человека, заявил Владилен Юрьевич и аргументировал этот нехитрый тезис примерами, с которыми не раз встречался в Москве. В частности, предложил он, обратитесь в ДЕЗ с просьбой заменить кран. Эта услуга ДЕЗа бесплатная, но только в том случае, если кран заменит сантехник. Какой он принесет кран – известно всем. Если же вы хотите поставить купленный вами современный кран – такой, чтоб сантехник не приходил чинить его минимум лет пять, то это уже платная услуга.

Парадокс: в первом случае вам бесплатно ставят кран ДЕЗа, во втором случае ДЕЗ не несет никаких расходов, связанных с приобретением крана, но услуга – платная.

Пытаться найти здесь логику сложнее, чем искать иголку в стоге сена.

Та же логика в приеме заявок – это по-прежнему мероприятие «особого назначения», тем более, если ваша заявка нестандартная: ох, и набегаются, прежде чем ее исполнят. Взять тот же кран. Скажем, ваш удачливый коллега по работе посоветовал вам поставить в кухне и ванной краны Grohe – долговечно, надежно, перспективно с точки зрения будущей экономики ресурсов. Вы обратились в ДЕЗ, а вам: будьте любезны, придите и заполните соответствующую бумажку. Потом оплатите услугу. Сообщите в ДЕЗ, что оплатили. Из всего этого родится заявка. Потом ДЕЗ даст указание подрядчику. И только после этого в вашем доме появится сантехник. Поэтому легче иметь «своего» сантехника, заплатить ему, и он все сделает – быстро и качественно. Причем, как ни удивительно, «свои» сантехники держат стоимость услуг чуть выше дезовских. Но, допустим, вы – мастер на все руки, и заявили в ДЕЗе: я сам заменю кран, переключите только воду. И узнаете, что это мероприятие стоит сегодня 300 рублей в час. Столько же, сколько установка крана. Если вы будете копаться с краном два часа – заплатите 600 рублей. «Вот такая нынче экономика в жилищно-коммунальном хозяйстве», – с горечью подвел черту под примерами Владилен Юрьевич. Человек хочет жить лучше, комфортнее, готов платить за это деньги, но ни ДЕЗу, ни сантехникам это невыгодно. ДЕЗ может получить дополнительные доходы, лишь работая по-старому. Вам надоест бесконечный ремонт крана – вы оплатите установку нового. ДЕЗ получит свои доходы. То же – с сантехником: он будет чинить до тех пор, пока вы не заплатите ему наличными, чтобы он заменил вам кран...

МОНОПОЛИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ЧИНОВНИКА

В чем основная проблема структуры ЖКХ? В том, что сегодня работники ДЕЗов не только территориальные монополисты, но, по сути, мелкие муниципальные чиновники, сидящие на окладах и поэтому минимизирующие свой труд. Пока такое положение

будет сохраняться, ожидать изменений в их взаимоотношениях с жильцами муниципальных домов, ТСЖ и ЖСК не приходится.

Формально товарищества в несколько лучших условиях – у них есть возможность обратиться к управляющим компаниям, заинтересованным квалифицированно обслуживать жилищный фонд. Но для этого, считает Прокофьев, нужно разрушить монополию ДЕЗов. И эту важную задачу должны решать прежде всего органы местного самоуправления – не разрушив монополию, не создав условий для формирования рынка услуг, они обрекают ТСЖ и ЖСК на то, что большую часть работы тем придется выполнять либо своими силами, либо вновь идти на поклон к ДЕЗу. По-прежнему они будут оставаться организационно-хозяйственным субъектом, а не представителем собственников, выбирающим управляющую компанию, которая согласовывает с ним объемы и цены работ.

Монопольное положение ДЕЗа приводит и к тому, что орган местного самоуправления вступает с ним в конфликт, ведь ДЕЗ пытается забрать себе большую часть административных функций. В свою очередь орган самоуправления стремится взять на себя большую часть хозяйственных функций, чтобы можно было руководить ДЕЗом.

Серьезным препятствием для демополизации ДЕЗов являются имущественные отношения. Дело в том, что сегодня муниципальный жилищный фонд передан ДЕЗам в оперативное управление. Но оперативное управление – это не право собственности, но вещное право. Оперативный управляющий может распоряжаться жилищным фондом с разрешения собственника, в остальном он самостоятельно принимает решения.

В чем недостатки оперативного управления?

Прежде всего в том, что сегодня это бесспорное право, не подразумевающее договорных отношений между управляющим и собственником. Раз их нет, отношения регулируются административными методами. К тому же очень трудно создать стимулы экономических стимулов, которые бы подвигли управляющую компанию эффективно обслуживать население, заинтересовали бы в получении заказов от муниципальных домовладельцев, ТСЖ, ЖСК.

Поэтому так важно муниципалитету изменить систему имущественных отношений: если он выступает собственником дома или части квартир в доме или собственником общедолевого имущества, то автоматически должен иметь право контроля над управляющей компанией. Сегодня важно сформировать такую систему договорных отношений, которая в дальнейшем будет распространяться и на ЖСК, и на ТСЖ.



ФОТО АНДРЕЯ НИКЕРИЧЕВА

Для этого нужен не только рынок управляющих компаний, но и разные формы собственности в этих компаниях. Классический пример – политика Маргарет Тэтчер. Большую часть жилищно-коммунальных услуг, которые выполнялись муниципальными и государственными организациями, она переложила на частные структуры, при этом – что особенно важно! – ужесточив над ними контроль. От этого, как известно, выиграла не только экономика Англии, но и англичане. Опыта управления частными компаниями в России тоже не занимать...

УРАВНЯЕМ ДЕЗ С МАГАЗИНОМ

Итак, задача номер один – формирование договорных отношений в ЖКХ. В этом случае ТСЖ и ЖСК смогут не заниматься ремонтными работами, а выступать как собственники: нанимать профессионалов, управляющих жилищным фондом по договору. Причем договор предполагается открытым, в нем должны быть прописаны все услуги, предоставляемые жилищными организациями, обозначена стоимость каждой услуги. Госстрой России готовит постановление о ценообразовании в системе ЖКХ, в которое специалисты института пытаются внедрить очень важный пункт: в соответствии с ним цены на все работы и услуги, выполняемые управляющей организацией, будут утверждаться муниципалитетом. Управляющая компания не вправе отказать в выполнении услуг кому бы то ни было.

Сегодня это трудно представить. Но попробуем, поскольку именно к такой форме работы стремится сегодня правительство Москвы, органы местного самоуправления.

Итак, в каждой управляющей компании, в том числе в ДЕЗе, на видном месте помещен список выполняемых услуг и указана их стоимость. Причем у каждой управляющей компании список будет свой и стоимость будет разной, ведь каждая иначе организует обслуживание населения, у каждой свои подрядчики, свои материалы, свои издержки производства работ – отсюда разная стоимость услуг. И это правильно! Заказчик сможет выбрать услугу по карману. И по потребности. Допустим, ТСЖ решило выбрать одну услугу – аварийное обслуживание. Находит управляющую компанию, у которой выгодно получить именно эту услугу. Управляющая компания в свою очередь не имеет права ему отказать. По мнению специалистов института, управление – публичная услуга, подобно тому, какие сегодня предлагает торговля. В магазине вам не вправе отказать в торговой услуге. Так должно быть и в жилищной сфере: все услуги должны быть оценены, регламентированы и безотказны.

Если этот подход удастся внедрить в закон, жизнь потребителей жилищно-коммунальных услуг, в том числе ТСЖ и ЖСК, будет существенно облегчена: они смогут выбирать ту услугу, которая им выгодна.

Когда речь заходит о расширении рынка услуг за счет мелкого бизнеса, у многих товариществ – особенно у тех, кто только становится на путь самостоятельности, – эти призывы вызывают опасение: не станут ли частные компании еще одним монополистом, на сей раз корпоративным?

Вот что ответил на подобный вопрос одного из участников семинара Владилен Прокофьев: «Я не за то, чтобы только частные компании пришли к управлению жилищным фондом. Это могут быть те же ДЕЗы, муниципальные учреждения. Но

пусть их будет много, чтобы можно было выбирать. И, наконец, все участники рынка должны быть в равных условиях. Нравится кому-то МУП – выбирают его! Нравится частная компания – заключают договор с ней. В своих лекциях я всегда привожу в пример Ирландию. Года два назад я разговаривал с коллегой-ирландцем, занимающимся жилищными вопросами, и он сказал: «В этом году у нас в Ирландии впервые муниципальные предприятия стали обслуживать 55 процентов жилищного фонда». Оказывается, до тех пор ирландцы отдавали предпочтение частным компаниям, потому что они предлагали лучшие условия. Соотношение было такое: жилищный фонд обслуживали 40 процентов муниципальных предприятий и 60 – частных. В конце концов муниципальные предприятия сумели нарастить такое количество дополнительных и недорогих услуг, что начали выигрывать в конкурентной борьбе. Монополия – это плохо. Жить без выбора – тяжело».

Владилен Юрьевич признался также, что он – сторонник муниципальной инфраструктуры. И, видя, как заинтересованно восприняли это заявление участники семинара, пояснил: специалисты института выступают против приватизации муниципальной инфраструктуры категорически и считают, что участник в ней может работать, но она должна оставаться муниципальной. Но муниципалитет должен контролировать участника: хорошо работаешь – приветствуем и всячески поощряем. Но если работаешь плохо, то муниципалитет должен быть вправе сказать: свободен! Здесь моя собственность, и я решаю, кто его будет управлять.

МОЖЕТ ЛИ КРЫША ПРИНОСИТЬ ДОХОД?

На этот вопрос взялся ответить начальник отдела методологии и информатизации ГУ «Центр реформы в ЖКХ» Сергей Костенко. Его доклад назывался так: «Способы управления жилищным фондом в жилищных объединениях».

В соответствии с Федеральным законом 1996 года «О товариществах собственников жилья» управление земельно-имущественным комплексом, кондоминиумом может передаваться полномочной государством или местными органами самоуправления службе заказчика или какой-либо частной структуре. Но может осуществляться и самими домовладельцами. Однако, как показала практика, управление жилищным фондом требует не только высокого образовательного уровня и достаточного количества времени для этой работы, но и огромной самоотверженности в современных условиях, поскольку помимо трудностей технического характера управляющему приходится сталкиваться с устойчивейшей психологией: все, что за порогом квартиры, не мое. Поэтому, на взгляд специалистов центра, «передача полномочной организацией любой организационно-правовой формы хозяйствования по договору от ТСЖ части или всех функций по управлению представляется наиболее предпочтительной формой управления кондоминиумом». Такая работа по привлечению малых предприятий в сферу ЖКХ, в том числе и к управлению и эксплуатации жилищных фондов жилищных объединений, уже начата: создана и совершенству-



ФОТО АЛЕКСАНДРА ВОЛОДИНА