

15 июля 1972 года в 15 ч. 32 мин. (время запомнили точно) рухнула американская мечта: в городе Сент-Луис взорвали жилой район, получивший название «совершенная машина для жизни»; его авторы незадолго до этого были награждены премией Национального института архитектуры. «Машина» оказалась красивой, но бесполезной игрушкой: чуть сдвинувшись с места, она застыла, и уже никакие силы не могли вдохнуть в нее жизнь.

Речь шла о жилых кварталах, состоящих сплошь из элитных домов – 12-14-этажных строений, полных простора и солнца, но – стерильных, как больница. Поначалу все шло прекрасно – в покупателях недостатка не было. А потом наступил ступор. Дело в том, что даже в богатейшей Америке не нашлось столько состоятельных людей, которые раскупили бы все построенные здесь квартиры. Те же, что были раскуплены, не оправдали затрат. К тому же район оказался притягательным для «фаворитов луны» – как изящно назвал воров в своем фильме Отар Иоселиани. Он стал рассадником преступности, квартирная мафия потянулась в Сент-Луис буквально со всех штатов. Дома стояли пустыми год, два, а потом сюда привезли изрядное количество динамита, и роскошные строения взлетели в воздух, а вернее, мирно осели, никому не причинив вреда. Элитный район исчез.

Другой случай был в Париже, но здесь, правда, речь шла не о районе, а всего лишь об одном доме, тоже предназначенном для «избранных» – избранных нищетою. Там были очень дешевые квартиры, которые вмиг были раскуплены людьми из беднейшего слоя французской столицы – марокканцами. Уже через три года дому понадобился основательный ремонт – в такое он пришел запустение. И тогда французский «дешевый дом» разделит судьбу американских элитных. Только после этого в районе наступил мир.

Две истории из коллекции «их нравы», но как бы не стали они нашей реальностью: расслоение населения по материальному признаку становится фактом и у нас. Похоже, желанный средний класс, составляющий основу всякого общества, у нас еще не появился, а водораздел между богатыми и бедными только усугубляется. Но нередко бывает, что те и другие живут в одних домах. Безусловно, есть и элитные строения, где в квартирах можно снимать

фильмы из жизни высшего света. А бывает, что на одном этаже квартиры в два уровня, а ниже располагается «муниципальная часть», т.е. обычные стандартные клетушки, построенные по типовому проекту. Как уживаются соседи? Вопрос этот не может не волновать городские власти.

Вице-мэра Москвы Валерия Шанцева на одной из интернет-конференций спросили: «Как вы относитесь к идее разделения районов по имущественному признаку?

фильмы из жизни высшего света. А бывает, что на одном этаже квартиры в два уровня, а ниже располагается «муниципальная часть», т.е. обычные стандартные клетушки, построенные по типовому проекту. Как уживаются соседи? Вопрос этот не может не волновать городские власти.

фильмы из жизни высшего света. А бывает, что на одном этаже квартиры в два уровня, а ниже располагается «муниципальная часть», т.е. обычные стандартные клетушки, построенные по типовому проекту. Как уживаются соседи? Вопрос этот не может не волновать городские власти.

фильмы из жизни высшего света. А бывает, что на одном этаже квартиры в два уровня, а ниже располагается «муниципальная часть», т.е. обычные стандартные клетушки, построенные по типовому проекту. Как уживаются соседи? Вопрос этот не может не волновать городские власти.

фильмы из жизни высшего света. А бывает, что на одном этаже квартиры в два уровня, а ниже располагается «муниципальная часть», т.е. обычные стандартные клетушки, построенные по типовому проекту. Как уживаются соседи? Вопрос этот не может не волновать городские власти.

КОНЕЦ МЕЧТЫ, или НУЖНЫ ЛИ КВАРТАЛЫ ДЛЯ БЕДНЫХ



ФОТО АНДРЕЯ НИКЕРИЧЕВА

Не кажется ли вам, что так будет лучше всем? Богатые не будут своим видом раздражать бедных (и наоборот), а органам городской власти станет легче управлять ситуацией?»

Вот что сказал вице-мэр:

– Раньше люди не делились на собственников жилья и нанIMATEЛЕЙ. Все было связано одинаковыми отношениями с государством. А сейчас уже половина жилья приватизирована. В свое время я выступал против такой приватизации, потому что знал, что ни к чему хорошему она не приведет: в одном доме не может сосуществовать различная собственность – част-

прилегающей к нему территории. А значит, москвичи активнее включатся в процесс жилищно-коммунальной реформы, что сейчас является главной задачей всего города.

По-видимому, сегодня решения проблемы нет. Но она осознается. Впрочем, делаются даже первые шаги по «селекции» жильцов – не максималистские, радикальные, что, в общем-то, было бы в традициях России, а с оглядкой и осторожностью, с учетом имеющегося опыта.

Принято, например, решение о строительстве в ряде округов дешевых муниципальных домов с малогабаритными квар-

просторную и удобную квартиру. Иными словами, даже в этом случае предусмотрен смешанный вариант – без резкого деления жильцов по социальному признаку.

А коммерческие дома? Как там решается проблема совместной жизни людей с разным достатком? Скажем так: есть попытки решить эту проблему, иными словами, не допустить такого положения, когда на одном этаже живут и одинокая пенсионерка, и глава процветающей фирмы. Существуют фирмы-посредники, ко-

торые по соглашению с инвесторами-строителями подыскивают будущих жильцов дома – с учетом, что у тех будут равные возможности.

Варианты разные, ни один из них не идеален, каждый можно критиковать. Но будем снисходительны – универсального ключа к нравственному и социальному согласию людей еще не придумал никто, и благо уже то, что предпринимаются поиски в этом направлении.

По каким же критериям отбирают жильцов будущего дома?

ВОЗРАСТНОМУ. Подыскивают, скажем, в основном молодые семьи – до 30-35 лет. Не факт, конечно, что они будут дружить, но в каждой, видимо, есть маленькие дети. А это – при нынешней эмансипации бабушек – основа для общения. Кому при случае подкинуть ребенка? Конечно же, соседке. В другой раз и она окажет такую же услугу. И потому волей-неволей придется налаживать и сохранять с ней хорошие отношения.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ. Приглашают, например, в дом только врачей, или деятелей культуры, или научных работников. Опыт, кстати, не столь уж новый, когда-то по такому принципу создавались жилищные кооперативы. Но тогда это было вынужденно, в кооперативы собирали людей, работающих на одном предприятии или состоящих в одном профсоюзе. Сейчас никто не неволит – сами ищут дом, в котором бы устраивал соседский состав.

И, наконец, самый щекотливый, самый сложный объединительный признак – **материальный.** В какой мере используют его?

Пример – из опыта государственного унитарного предприятия, созданного при префектуре ЦАО. Главная задача предприятия – связь с общественностью, поддержка жилищного самоуправления, формирование товариществ собственников жилья. Но есть и побочная деятельность – для заработка, возмещения тех расходов, которые направляются на социальные



программы. Подбор жильцов по договору с фирмами – один из ее видов.

Итак, у домов появляется свое лицо. Будет оно привлекательным, дружелюбным или, наоборот, – унылым, отталкивающим? Сейчас сказать трудно. Жаль только, что никто серьезно не изучает этот эксперимент.

Илья ГРЕБНЕВ

КОНКУРЕНЦИЯ НАЧИНАЕТСЯ С РАЗНОГЛАСИЙ

О развитии конкуренции в сфере жилищно-коммунального хозяйства говорят нынче много – тема настолько модная и актуальная, что ее взяли в качестве лозунга в предвыборной борьбе некоторые политические партии.

Мargarита Ромадина, начальник ДЕЗа управы Марьино – не политик, она – хозяйственник-практик с большим опытом работы в сфере ЖКХ. У нее свой взгляд на проблему, на то, насколько необходимо и возможно сегодня сделать эту сферу доступной для бизнеса и вместо административного управления создать конкурентную экономическую среду.

Мargarита Васильевна, похоже, свое мнение по мере возможностей утверждает не словами, а делами. В районе Марьино создана реальная конкуренция в сфере ЖКХ. Правда, пока это касается только ремонта и эксплуатации сетей, находящихся в жилом фонде, и самого фонда. Но лиха беда начало. В Марьино работают шесть подрядных организаций, из них пять – частные фирмы.

И хотя конкуренция меж подрядчиками не острая, но идет она за получение тендера. Ведь Марьино – крупнейший район в Москве – около 210 тысяч жителей. Есть где развернуться.

Правда, пять-семь лет назад желающих принять участие в тендере было 30-40, сегодня – в несколько

раз меньше. Почему? Ведь речь идет о стабильном государственном заказе. Margarita Васильевна видит причину в неприбыльности ЖКХ. Рыночная формула «спрос определяет предложение», при которой всегда в выигрыше потребитель, в сфере ЖКХ сегодня не работает или работает очень незначительно. На примере Марьино это очень хорошо видно.

80 процентов людей, проживающих в районе, – собственники жилья. Это обеспеченные люди, которые квартиры купили на свои деньги. У них требования к качеству коммунальных услуг, критерии их оценки гораздо выше, чем у тех, кто получил жилье бесплатно. Они готовы платить за высокое качество, но... Услуги фирм и организаций любых форм собственности, работающих в сфере ЖКХ, оплачиваются по расценкам, утвержденным правительством Москвы. Условия же предоставления тендера таковы, что эти расценки не должны превышать. Но, с другой стороны, ориентированы они на средний уровень доходов, а население Москвы состоит в том числе из пенсионеров и малообеспеченных семей.

Но дело не только в расценках. По мнению Margarиты Ромадиной, сами коммунальные службы сегодня не готовы взять планку, поставленную потребителем услуг. Тем не менее реально созданная в районе конкуренция заставила фирмы изменить подход к работе, повысить требования к себе. Изменилась психология их руководителей. Многие фирмы созданы на базе бывших РЭУ, которые полностью финансировались из бюджета. Сегодня же они сами ищут и находят возможности обновить и пополнить техническую базу, кадровый состав. В противном случае в следующий раз не получат тендер. Производ-

ственный отдел ДЕЗа постоянно контролирует сроки и качество выполненных ими работ. Кроме того, дать объективную оценку деятельности в районе каждой фирме помогают... жалобы и обращения населения в ДЕЗ. Их количество и содержание сразу указывают на слабые места в работе. Но ведь каждый микрорайон закреплен за определенным подрядчиком – можно делать выводы. Там же, где царит монополизм, возникает почва для конфликтов, подобных тому, что длится уже три года. Один из ЖСК не подписывает договор с предприятием № 8 Мосттеплоэнерго – не соглашается оплачивать тепло и горячую воду по расценкам с повышенным коэффициентом. При этом предлагает расценки, утвержденные правительством Москвы. Председатель ЖСК, с одной стороны, отстаивает право дело – интересы членов ЖСК. Но контрольно-измерительных приборов потребления горячей воды в доме нет. Приобрести и установить их нужно на средства членов ЖСК. Обе стороны заняли непримиримую позицию. Margarita Васильевна уверена: договор нужно подписывать в любом виде – даже с протоколом разногласий. А решение по спорным пунктам искать цивилизованно, например, обратиться в суд.

Сегодня в сфере ЖКХ все вынуждены играть по правилам, установленным монополистами – поставщиками тепла, воды, газа. Описанный выше конфликт подсказывает – сложившуюся ситуацию надо менять: разрушать монополии, заинтересовать поставщика услуг в снижении их себестоимости, а потребителя – в их экономном использовании.

Первый заместитель главы управы Марьино Сергей Мамонтов подчеркнул: «Мы максимально используем возможности для развития цивилизованного рынка в

сфере предоставления услуг ЖКХ, но радикальным образом изменить экономическую обстановку, по-настоящему стимулировать развитие конкуренции на своем уровне не можем. Компетенции префектуры будет тоже недостаточно. Вот конкретный пример – газоны и вывоз твердых бытовых отходов. Расценки на эти услуги явно занижены. Желаниями выполнять убыточные виды работ не находится, хотя, используя административные рычаги, мы заставляем это делать. Случается, что вместо трех раз мусор вывозится два раза в день, а газоны подстригаются раз в неделю. Зато дорогостоящие работы по ремонту подъездов и кровли привлекают много желающих. Вот и приходится нам вести политику кнута и пряника, чтобы не оттолкнуть добросовестных подрядчиков и в то же время заставить их выполнять дешевые работы».

Условия предоставления тендера разрабатываются на уровне правительства Москвы, но, исходя из местных условий и возможностей, управа вносит туда свои дополнения и поправки. Тщательно отбирают и претендентов на тендер. Ведь были случаи, рассказывает Сергей Викторович, когда слетались такие орлы с большими претензиями и амбициями, а потом оказывалось, что справиться с закрепленными объектами они не могут. Поэтому контроль за их работой со стороны администрации, управы, ДЕЗа начинают не в момент приема законченных объектов, а с момента составления смет, в ходе работ: соответствуют ли применяемые материалы и технологии заявленным в сметах?

Первый накопленный в Марьино опыт со всеми его плюсами и минусами убеждает: развитие конкуренции в ЖКХ – перспективное направление реформы. Одновременно этот опыт обнаруживает причины, по которым рыночные, экономические рычаги не могут быть задействованы в сфере ЖКХ более активно.

Наталья КРАСОВА