

ПЛАЧЕТ

воде - 5 лет, по горячей - 4 года. Отказов почти не бывает, да и претензии предъявить проще - завод-то рядом.

Вопрос: Будут ли счетчики на канализацию?

Ответ: Сумма холодной и горячей воды и есть канализационный сток.

Вопрос: Будем ли мы платить больше, чем раньше, с введением термина «горячая вода»?

Ответ: Холодная вода измеряется по показаниям счетчика холодной воды. К этому надо приплюсовать 68 процентов за горячую воду.

Вопрос: Как часто будут производиться проверки квартирных счетчиков?

Ответ: В постановлении правительства Москвы сказано, что проверка будет проводиться один раз в полгода.

Вопрос: Как будут учитываться льготы по оплате горячей и холодной воды?

Ответ: Точно так же, как и сейчас. В любом случае расчеты будут проходить через ЕИРЦ.

Вопрос: Как будет осуществляться метрологический надзор за приборами?

Ответ: Завод-изготовитель выдает паспорт на домовые или квартирные счетчики. За их установку отвечает организация, которая их поставила. Она их проверяет, поэтому самим жильцам нельзя самостоятельно их снимать, ремонтировать и т. д.

Вопрос: Почему плата за отопление берется с квадратного метра жилья, а не с кубометра объема?

потянулись отдельные семинаристы. «Несознательные», - подумали было мы. Но, взглядевшись в лица беглецов, поняли, что ошиблись: к выходу устремились как раз самые сообразительные - те, кто понял, что с появлением постановления № 77-ПП разговор закончился. Нужно быть в первых рядах модернизаторов системы. Пусть опоздавший плачет...

И тут надо сказать, что положительную роль в этой метаморфозе зала сыграло... непрофессиональное выступление Андрея Широкова. Он так запутал и перепугал многочисленных представителей ЖСК, немолодых в большинстве своем людей, смертельно боящихся прогневить всякие там ДЕЗы и еще кого-то, кто командует и опекает. Утомленные опытом социалистического прозябания, они тут же решили: будет хуже. Поэтому задавали бесчисленные и мелочные вопросы, вспоминали издевательские чиновничьи выходки и возмущенно шумели, когда слышали, что опять придется еще за что-то там платить...

Но в это самое время к выходу спешили те, у кого другой опыт, - самостоятельные и целеустремленные. Таких сегодня в зале, по мнению специалистов центра, уже не менее тридцати процентов - против одного-двух еще полгода назад. Услышав, как пугается в терминах и цифрах самоуверенный чиновник, как пеняет на отставание в реализации важного документа и как часто повторяет: «А на этот вопрос ответить я пока не готов», они

По заказу Департамента поддержки и развития малого предпринимательства правительства Москвы силами одной из авторитетных исследовательских организаций - ИКЦ «Бизнес Тезаурус» - проведены предварительные исследования возможностей малого бизнеса в сфере ЖКХ. О том, что показали исследования, рассказывает заместитель генерального директора этой организации Евгений ЛИТВАК.

- В прессе, в частных беседах, когда речь заходит о ЖКХ, часто называют средние цифры износа коммунального хозяйства по России: свыше 60 процентов. Может ли помочь этой сфере малый бизнес?

- Может. Но решит лишь какие-то локальные проблемы. В целом же система ЖКХ за счет только внедрения малого бизнеса, конечно же, не изменится. Его можно рассматривать лишь как инструмент решения проблем отрасли, но необходимо в значительной мере менять управление всем комплексом. А это административно-хозяйственная проблема в данном секторе экономики. Решая простые проблемы малого бизнеса, мы уперемся в общие ограничения системы, рамки, выше которых, к сожалению, не прыгнуть.

- Что же это за рамки?

- Малый бизнес в области ЖКХ развивается неплохо: доступ малых предприятий к работам в этой системе постоянно увеличивается. Судя по сведениям из префектур, растет число конкурсов, количество привлеченных к проведению работ организаций, товариществ собственников жилья, которые могут предъявлять спрос на услуги ЖКХ. Но, когда начинаешь общаться с непосредственными участниками процесса, выясняется, что не все так красиво, как рисует нам статистика.

Посмотрите на перечень организаций, из года в год выигрывающих конкурсы, - он не меняется: здесь из 20-25 организаций района 15 - те, кто давно вошел в эту сферу и неплохо себя там чувствует. Они занимают, как правило, обслуживанием, ремонтом и эксплуатацией жилищного фонда: так называемые старые РЭУ (районные эксплуатационные управления), ставшие теперь независимыми, используя старые связи, работают в этой системе, поскольку сама она фактически не изменилась.

Если же говорить о новых предприятиях, которые могли бы проникнуть в сферу ЖКХ, то они сталкиваются с проблемами в первую очередь информационно-вакуума. Информация о конкурсах распространяется скорее неформально. В лучшем случае публикуется в отдельных газетах разовым порядком. Но найти информацию на сайтах, допустим, московского правительства стало возможно только в последнее время.

Некоторые из опрошенных предпринимателей утверждали, что перечень организаций, которые победят в конкурсах, определен заранее. Информация о проведении конкурса распространяется среди ограниченного круга лиц, получить ее со стороны сложно.

Следующая проблема - нестабильное финансирование и зачастую неопределенный объем работ. Как отвечали нам некоторые из респондентов, за рамками объема работ, определенного договором, на малый бизнес порой возлагают дополнительные услуги, которые они должны оказать либо управе, либо дирекции единого заказчика, а то и вообще непонятно кому. В качестве примера можно привести ремонт помещений ДЕЗа. Ремонт - неформальное условие при проведении конкурса: хотите участвовать в подрядных работах - берите на себя оплату или сам ремонт. Плюс, например, подготовка территории района к проведению культурно-массовых мероприятий. Это ложится на плечи субъектов малого бизнеса и вообще всех организаций, которые действуют в сфере ЖКХ.

Следующий фактор, который в принципе тормозит развитие малого бизнеса, - сезонный харак-

НЕПОДЪЕМНОЕ ХОЗЯЙСТВО

тер работ. Если малое предприятие хочет специализироваться, допустим, в сфере озеленения, уборки снега и так далее, оно может столкнуться с проблемой смены характера работы в зависимости от сезона. Ему приходится расширяться, набирать штат либо увольнять людей в определенные периоды.

- Значит, должны работать универсалы, которые могут и снег убирать, и деревья сажать...

- Надо учитывать, что сектора поделены. Малому предприятию сначала надо войти в этот сектор, а потом решать проблему, как набирать рабочих, технику и так далее. Но это мы говорили о подрядных организациях. Особо стоит сказать о таком звене, как дирекции единого заказчика. Это сектор так называемых управляющих организаций, которым делегированы полномочия по управлению жилищным фондом (если это муниципальный фонд), так и территорией района. В число их полномочий входит и сбор платежей от населения, и распределение подрядов. По мнению некоторых респондентов, дирекции становятся «крайними» в системе управления жилищно-коммунальным хозяйством, поскольку их постепенно начинают оттеснять и от распределения средств, и от контроля над выполняемыми работами. Им оставляют только функции по заключению договоров с подрядными организациями и расчетам с ними - зачастую при непрогнозируемом объеме финансирования. Но в целом данный сегмент, как показалось тем, кто занимался исследованиями и подготовкой материалов, самый проблематичный, и именно он тормозит развитие малого бизнеса и всей предпринимательской деятельности в сфере ЖКХ. Мы не нашли никаких оснований для того, чтобы сектор управления жилищным фондом оставался в руках государства, а не был отдан на откуп частным управляющим организациям. Частная управляющая организация лучше, чем дирекция единого заказчика, у которой в настоящий момент нет экономических стимулов как сокращать бюджетное финансирование, так и оптимизировать расход средств. Перед ними, как перед любой бюджетной организацией, стоит задача полностью освоить тот объем средств, который выделен в этом году, чтобы в следующем году получить не меньше. Это не принцип рыночных отношений.

Но следует отметить: если менять организационно-правовую форму унитарного предприятия, которыми являются ДЕЗы, на ЗАО, ООО и так далее, проблема все равно не будет решена, поскольку не изменится административная система управления. Когда не определены полномочия префектуры, управы, городского правительства, подрядных организаций, жителей и управляющих компаний, когда все решается не на основании договоров или каких-то регламентов деятельности, а на основании того, что надо сделать то, что просит руководство, - система модернизации не подлечит. Государственное унитарное предприятие будет себя более комфортно чувствовать в административной системе, нежели частные управляющие компании.

Чтобы частные управляющие компании не загубили все, необходимо произвести реформирование в части финансирования и установления полномочий. Появление частных компаний не может быть вызвано изменением административной системы. Для этого необходима административная воля. Это решается не на основании того, что рынок хочет, а на основании решения собственника, а собственником является город. Есть эксперимент в Выхине, где работает частная управляющая компания ЗАО «Фрегат-1», поставленная в условия функционирования ДЕЗа, с таким же административным прессом. Она в целом показала большую эффективность: ей удается сокращать расходы, повышать зарплату работникам. Количество жалоб со стороны населения сократилось.

- Это, наверное, должно быть основным показателем.

- Возможно, поскольку был эксперимент, они вынуждены были работать не как все.

В плане, который мы предлагаем, есть и такие мероприятия, которые направлены на то, чтобы «раскачать» этот сектор. Это - типовые договоры между различными участниками: между префектурой, управой, ДЕЗом или частной управляющей компанией, а также следующей по цепочке подрядной организацией. Здесь же - проведение ряда экспериментов по передаче функций дирекции единого заказчика частной организации либо акционирование дирекции. Далее - целый комплекс ресурсных мероприятий, комплекс мероприятий по решению проблем задолженности ДЕЗов субъектам малого предпринимательства...

Слова Евгения Литвака подтвердились на недавнем заседании правительства столицы, где рассматривался вопрос о привлечении в сферу ЖКХ малого бизнеса. О каком выполнении комплексного плана вовлечения малого бизнеса в систему московского ЖКХ можно говорить, если руководители столицы не сумели договориться по вопросу привлечения частного бизнеса даже в такую сферу, как уборка мусора. Когда вице-мэр Москвы Валерий Шанцев попросил популярно объяснить, что нужно для привлечения частных предприятий в коммунальную сферу, это взяли сделать представители ДЕЗов и частных компаний. И тогда выяснилось, что столичные чиновники подчас запрещают ДЕЗам заключать договоры с частниками. Руководители же частных компаний заявили, что нынешние нормы финансового обеспечения, предусмотренные, например, для уборки территории, вполне способны заинтересовать бизнесменов, но... решающим фактором оказалось следующее: практически нигде в Москве реальное финансирование ДЕЗов не соответствует утвержденным правительством нормативам, а подчас составляет лишь половину от требуемой суммы. Какой же бизнесмен может позволить себе работать в убыток? Так что светлое капиталистическое завтра столичному ЖКХ пока не грозит, а сомнения Евгения Литвака полностью обоснованны - город пока не в состоянии привлечь частные компании, которые могли бы составить конкуренцию ДЕЗам.

Владимир ВОЛОДИН



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

Ответ: Потому что база информации ЕИРЦ связана с квадратными метрами и к метражу привязаны все субсидии.

О ПОЛЬЗЕ ДИЛТАНТИЗМА

Специалисты очень старались ответить на все вопросы жильцов. Но тем не менее в зале царил атмосфера скепсиса. Активисты ЖСК и ТСЖ то и дело озадачивали отвечающих острыми репликами. В самый разгар возникшей дискуссии к выходу

поняли, что толку от этого монолога не будет - пора брать быка за рога! И поспешили к... столу в фойе, где записывали на консультацию к специалистам и регистрировали тех, кто желал в самое ближайшее время получить электронную копию постановления № 77-ПП со всеми ее приложениями - чтобы засесть за изучение...

Ими двигала внутренняя готовность к переменам.

И это самый важный итог семинара...
**Василий ДВОРЫКИН,
Виктор ШИРОКОВ**