

К ЗНАНИЯМ...

кого писателя Генриха Белля: «Новые люди надевают новые одежды для того, чтобы делать новые дела». Если реформа ЖКХ объективно необходима, то кому придется «делать новые дела»? На старом багаже работников РЭУ и ДЕЗов далеко не уедешь. Стало быть, необходимо совершенной иной концептуальный подход к подготовке и переподготовке кадров, которые придут в систему ЖКХ.

Подготовка специалистов для малого бизнеса, по мнению Виктора Алексеевича, - дело неизведанное, однако чрезвычайно перспективное. Тем более что база для нее есть. Во время крутого исторического поворота России потеряно многое, но систему образования и подготовки кадров удалось в основном сохранить, так что сегодня именно она может стать одной из главных системообразующих составляющих общества. На нее смело можно опираться, чтобы идти вперед.

Ныне на коммунальном рынке довлеют унитарные предприятия, которые по сравнению с малым бизнесом имеют заведомую фору. Они, собственно, являются продолжением административных структур местной власти. Преобразования в сфере ЖКХ требуют иных подходов. Каких именно? И тут мы далеко не первооткрыватели. В мире накоплен богатый опыт, им вполне можно воспользоваться. Имеется три подхода к организационно-правовому развитию ЖКХ.

Один из них условно можно назвать немецким или североверпейским. Он предполагает, что коммунальные предприятия тепло- и водоснабжения являются акционерными, в которых 100 процентов акций принадлежит муниципалитету.

Второй вариант - «французский». При нем инженерные и инфраструктурные объекты принадлежат муниципалитету, а управляет ими частный бизнес на контрактной основе.

Третью модель действуют в Англии, США, Чили. Здесь все ресурсоснабжающие организации полностью приватизированы. Эта система может успешно работать только в случае, когда весь жилищный фонд находится в частных руках.

Для России, по мнению депутата, скорее приемлем второй вариант, когда право собственности остается за муниципалитетом, а частные операторы допускаются в этот сектор на правах управляющих и обслуживающих компаний. Лондонская система для нас абсолютно не приемлема. Представьте, что Мосводоканал приватизирован - в этом случае, считает депутат, воды у нас попросту не будет, а если и будет, то такого качества, что ее будет страшно использовать даже для технических нужд. Кстати, в той же Англии бывает погода: «Хуже монополиста может быть только частный монополист». Если сегодня с Мосводоканалом еще можно как-то разбираться, то при его переходе в частные руки все шлюзы, водоводы, водопроводные сети будут работать только на руководство этой компании, и денежки, соответственно, потекут в их карманы.

При втором варианте, когда объекты передаются в некую концессию малым частным компаниям, когда они несут полную ответственность за их состояние, появляется возможность инвестирования «длинных денег». Частные инвесторы, которые готовы реально и долго работать в этой отрасли, могут «привести» свои капиталы в уверенность, что хотя доля прибыли у них не будет слишком высока, зато она будет надежно и постоянно гарантирована.

Сегодня малый бизнес хорошо показал себя в Москве на эксплуатации жилищного фонда, уборке прилегающих территорий, сборе и переработке бытовых отходов, обслуживании систем вентиляции,

ремонте кровель, систем тепло- и водоснабжения, благоустройстве и озеленении. Сфера ЖКХ становится интересна для малых предприятий, поскольку прибыль здесь стабильная и прогнозируемая, а стало быть, есть возможность спокойно развиваться, захватывая все новые рынки...

ДВОЕ В ОДНОЙ УПРЯЖКЕ

Заместитель префекта Юго-Восточного административного округа Михаил Рыбальченко в своем выступлении отклонился от заявленной в программе семинара темы доклада - «Опыт территориальных органов исполнительной власти по вопросам подготовки кадров для ЖКХ при реализации реформы». И на то у него были свои причины. Опыт этот пока небольшой и почти весь укладывается в рамки городских программ по переподготовке специалистов. Территориальный Центр развития малого предпринимательства, где будут готовить специалистов и для ЖКХ, в стадии создания. Это будет научно-инновационный производственный комплекс в Печатниках по образцу технопарков. На семинаре же Михаил Борисович говорил в основном о проблемах, которые обозначились сегодня в округе в связи с неудовлетворенной потребностью в специалистах, которые могли бы успешно реализовать реформу коммунального хозяйства.

Правительство Москвы направляет в ЖКХ немалые денежные средства. В первую очередь для того, чтобы сделать реформу более мягкой для населения, то есть оправдать значительное повышение коммунальных платежей улучшением качества услуг. Но цель эта на местах достигается далеко не всегда. На то есть и объективные, и субъективные причины. Почему выделяемые средства используются коммунальными службами не по назначению и не всегда рационально? Потому что многие годы, предшествующие реформе, ЖКХ города страдало от недостаточного финансирования, сети и жилье эксплуатировались с нарушением технологических норм и сроков. Это отразилось на их состоянии, накопилось много болячек. Сегодня коммунальщики вынуждены лечить их в срочном порядке. Приходится перераспределять выделяемые на реализацию реформы средства в пользу текущих и аварийных ремонтов.

Еще одна причина непланового расхода денег - поведение самого населения в своем жилье, во дворах и подъездах, его далеко не хозяйское, граничащее с вандализмом отношение к объектам жилищного комплекса.

В связи с созданием ТСЖ ситуация может измениться к лучшему, но при наличии определенных условий. Собственники жилья тоже ведут себя по-разному, и многое зависит от состава правления ТСЖ и ЖКС, от структуры жилищных объединений. Во-первых, возглавляют их люди не всегда грамотные и подготовленные. Во-вторых, все еще рождаются уродливые и нежизнеспособные объединения собственников жилья и нанимателей. Здесь конфликт заложен изначально: у членов объединений разные требования к услугам ЖКХ и разные материальные возможности для их оплаты. Так что уповать на ТСЖ как на панацею от многих коммунальных бед сегодня не приходится.

Сегодня в округе 17 процентов коммунальных услуг оказывают малые предприятия, но на фоне всех потребностей населения этого мало. Процесс создания ТСЖ идет, конечно, медленно, но тем не менее параллельно появляется и обширная ниша для поставщиков коммунальных услуг повышенного качества, широкого ассортимента. У собственников жилья, особенно тех, кто купил квартиру, требования совсем иные, чем у нанимате-

лей. Но кто сегодня занимается монтажом импортной сантехники, подключением и ремонтом сложных бытовых приборов и машин, установкой кондиционеров, перестановкой батарей и многим другим? Иногда - малые предприятия, иногда - продавцы этой техники. Такое вмешательство нередко ведет к авариям в коммунальных системах, сбою в их работе.

Совсем иная картина получится, если эти услуги будут оказывать предприятия малого бизнеса при условии, что они занимаются и эксплуатацией жилищного фонда, заинтересованы в грамотном и качественном проведении этих работ.

Еще одно поле деятельности, которое открывают ТСЖ: большинству из них потребуются наемные профессиональные управляющие. Они должны хорошо знать Жилищный кодекс, владеть навыками менеджмента в области межличностных отношений, разбираться в экономическом вопросах. Где найти сегодня таких управляющих? Где найти бухгалтеров, которые не просто счетные работники, а финансисты, способные проводить определенную финансовую политику? Где специально подготовленные для ЖКХ юристы?..

ЖКХ В РОССИИ - БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЖКХ...

...Особенно в таком мегаполисе, как Москва - с такого утверждения подошел к теме подготовки кадров для отрасли депутат Московской городской думы, председатель комиссии по городскому хозяйству Степан Орлов.

Москвичи часто оценивают эффективность власти по работе жилищников и коммунальщиков, что, впрочем, неудивительно: эти заботы - главные заботы каждой семьи. Люди обращаются в ДЕЗы и РЭУ как в высшую инстанцию для разрешения самых разных, не всегда чисто коммунальных проблем. Но всегда ли получают отклик и помощь?

Грамотно построить договорные отношения с поставщиками услуг, с населением, найти в традиционном затратной отрасли ЖКХ доходную часть - вот задачи нынешнего этапа реформирования коммунальной отрасли. Поэтому там нужны не только высококвалифицированные рабочие, но и юристы, экономисты, специалисты по информационным технологиям.

Можно ли каким-то образом стимулировать приход таких кадров в ЖКХ? Степан Орлов считает, что одним из таких стимулов может стать введение образовательного ценза среди работников коммунального хозяйства. А почему нет? В других отраслях, даже не таких значимых для города, как ЖКХ, такой ценз давно существует. Возросшие требования к работникам всех звеньев ЖКХ повысят и их социальный статус, престиж в обществе. Другой вопрос - имеет ли столица возможности подготовить достаточное количество таких специалистов, есть ли в Москве вузы с необходимой материальной базой и преподавательским составом соответствующего уровня?

ЕСТЬ ТАКОЙ ВУЗ!

Это Московский университет управления правительства Москвы. Проректор университета по учебной работе Юрий Казанчев уточнил, что начинали они это важное и во многом новое дело не с нуля. Университет вырос из Высшей школы управления, которая много лет занималась переподготовкой кадров для коммунального хозяйства города. Поэтому и материальная база, и подготовленный преподавательский состав здесь есть. И все же, приступая к обучению людей, которые должны были принять активное участие в практической работе по реализации реформы, университет озоботился именно фундаментальными проблемами. Прежде всего необходимо было конкретно определить цель: какие кадры, с каким уровнем профессиональных знаний, с какой мотивацией нужно подготовить? А потом найти и адекватные способы, средства для их обучения. Вся подготовительная работа проводилась совместно с центром «Реформа» по нескольким направлениям. Сначала - мониторинг с применением социологических методов. Нужно было выяснить, чему хотят научиться сами люди, работающие в ЖКХ, какие у них проблемы. Соотнеся результаты мониторинга с целями реформы, разработали программы курсов, подобрали кадры преподавателей из числа тех, кто уже имел практический опыт работы в условиях реформирования коммунальной отрасли.

Острая необходимость в помощи университета возникла к моменту создания в городе ЕИРЦ. Их будущие работники и стали первыми слушателями курсов переподготовки по новой программе. Юрий Дмитриевич обратил внимание участников семинара на структуру учебного процесса. Для работни-



ФОТО ЮРИЯ СТРОКОВА

ков руководящего звена - теоретическая часть больше, для бухгалтеров, основного контингента слушателей, - больше практическая. Педагогически во время обучения делаются «контрольные замеры» - насколько хорошо усвоены новые знания. В соответствии с их результатами учебный процесс корректируется. Иной раз преподаватели приходят в аудиторию с одной и той же темой и дважды, и трижды. Практические занятия проходят и в наиболее успешно работающих районных и окружных ЕИРЦ. Слушатели получают навыки трансформации уже имеющихся у них знаний и опыта в качественно новые знания, соответствующие современным требованиям. Выпускники курсов получают не только технические навыки, они овладевают и психологическими приемами общения с населением.

Известно, что в ДЕЗах, районных управах, жилищных объединениях не наблюдается сегодня переизбыток грамотных специалистов. Между тем университет сегодня столкнулся с неожиданной проблемой. Из 26 выпускников только 11 имеют гарантию трудоустройства, на них поступили заявки. При остром

дефиците специалистов остальные выпускники останутся не у дел. Впрочем, как считает Юрий Дмитриевич, не останутся коммерческие структуры знают толк в подборе кадров, выпускники университета будут у них нарасхват. «Только не хотелось бы на городские бюджетные деньги «ковать кадры» для коммерческих структур, которые не торопятся в сферу ЖКХ», - сетует проректор.

Пессимизм Казанчева не случаен. Вот и на семинаре, закончив свой доклад, он обнаружил, что ему не к кому обратиться с предложением о трудоустройстве выпускников. Те, кто в своих выступлениях твердил: «Нужны новые молодые кадры», покинули зал. Такой произошел конфуз. Хорошо, если это просто «техническая накладка» - время семинара вышло за жесткие рамки рабочего дня занятых людей. Плохо, если эта ситуация выявила позицию: заявить о проблеме, высказать свою озабоченность ею и не сделать практических, реальных шагов для ее решения.

Наталья КРАСОВА, Виктор ШИРОКОВ, Василий ДВОРЫКИН

ОБМЕН ЖИЛЬЯ - ЗАДАЧА ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

29 мая - день открытых дверей. Ленинградский проспект, д. 68



Проведение операций с недвижимостью - непростая задача. Рынок жилья имеет свои законы. И их незнание может привести к очень неприятным последствиям.

Корреспондент нашей газеты беседует с руководителем отделения «Сокол» корпорации «ИНКОМ-недвижимость» Владимиром Евгеньевичем Титаренко о возможных осложнениях при самостоятельном проведении сделки.

- Скажите, пожалуйста, с какими проблемами могут столкнуться граждане при проведении операций с жильем?

- Вот один интересный случай. К нам за помощью в проведении обмена обратилась семья Мальцевых. И они рассказали о своей попытке самостоятельно решить жилищную проблему.

Семья жила на улице Маршала Бирюзова, а переехать они хотели в район метро «Аэропорт». Зная в общих чертах о порядке проведения обмена, Мальцевы дали объявление о продаже своего жилья. Вскоре появились и покупатели. Это была очень представительная супружеская чета. Квартира им понравилась, и они заверили Мальцевых, что обязательно ее купят. Очень довольные, те приступили к подбору нового жилья.

Вскоре вариант был найден. Но интересы продавца квартиры представляло агентство недвижимости. И Мальцевых попросили внести предоплату, объяснив, что такого общепринятого практи-

они заплатили задаток в размере 2000 у.е. При этом Мальцевы подписали предложенный им договор, не вникая в его подробности. А затем стали готовиться к сделке.

- Но ведь внесение предоплаты за приобретаемое жилье широко практикуется. Что же здесь не так?

- Такая практика у риэлторов действительно существует. Предоплату вносят желающие приобрести квартиру, чтобы подтвердить серьезность своих намерений. А своими покупателям Мальцевы поверили на слово, положившись на их внушающий доверие вид. Однако за несколько дней до намеченной сделки покупатели отказались от приобретения жилья. Конечно, Мальцевы очень расстроились и сообщили продавцу своего нового жилья неприятную новость, рассчитывая на его понимание. Но агентство отказалось возвращать внесенную ранее предоплату. Внимательно изучив условия договора о задатке, Мальцевы обнаружили пункт, согласно которому в случае отказа покупателя от сделки деньги им не возвращаются.

- Получается, что они фактически пострадали и понесли убытки не по своей вине?

- Я думаю, что честность и привычку доверять людям нельзя расценивать как вину. Но, тем не менее незнание закона не освобождает от его выполнения. И после неудачной попытки самостоя-

тельного обмена Мальцевы обратились за помощью к риэлторам.

- Как же профессионалы проводят операции по обмену жилья?

- Прежде всего мы оценили квартиру наших клиентов. При этом выяснилось, что она стоит дороже, чем они рассчитывали. От покупателя, который был готов ее приобрести, мы приняли аванс. И только после этого начали подбирать новое жилье для Мальцевых. Когда они сделали выбор, наша компания внесла аванс за квартиру из собственных средств. Таким образом, для клиентов исключается даже малейший риск потери средств. Разумеется, до внесения предоплаты история приобретаемой квартиры всесторонне проверяется нашей юридической службой. Ведь мы несем ответственность за качество своей работы.

С нашей помощью без всяких проблем Мальцевы одновременно оформили документы на продажу старой и покупку новой квартир. И сегодня при содействии нашего эксперта они уже регистрируются по новому месту жительства.

29 мая в отделении «СОКОЛ» корпорации «ИНКОМ-недвижимость» пройдет день открытых дверей (Ленинградский пр-т, д. 68, м. «Сокол», последний вагон из центра). Приходите, расскажете о своих ситуациях, задавайте вопросы, наши эксперты и юристы проконсультируют вас и помогут разобраться в непростой жилищной ситуации.

Телефон «горячей линии» 363-04-56.

ИНКОМ Тел. 363-04-56
ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ