

# ПОШЛА В НАРОД

вую технику, возьмем на себя и вывоз твердых бытовых отходов, крупногабаритного мусора, его раздельный сбор, сортировку, прессовку и доставку на переработку. Чтобы показать в полном объеме работу нашего предприятия, по подсчетам, на выполнение этой программы нужно не менее 4-5 лет, после чего можно подвести итоги и сравнить с обслуживанием других районов»...

Сначала меня насторожили слова «если выделят» - опять надежда на власти? Но потом подумал: чего удивляться, ведь Аржанцов излагает в прошедшем времени, еще каких-то несколько месяцев назад уповать на милость муниципальных чиновников было нормой. Вот и они свое обострение в недра властей запустили, сопроводив его письмом. Документы попали в Департамент поддержки малого предпринимательства. Там благие намерения «Кириллицы» поддержали, обещали кредиты и направили в управы для привязки проекта к конкретной территории. «Ищите главу управы, которого заинтересовал бы ваш проект», - сказали им в департаменте.

- И мы обратились к главам управ нашего, Восточного округа, которые нас хорошо знали по работе, - продолжал Аржанцов. - На протяжении 2004 года к каждому я ходил по пять раз. И уже по одному кругу прошел в 2005 году. Наше предложение главам управ нравится - смысл в нем видят: РЭУ сегодня обслуживают только жилищный фонд, но без энтузиазма - прибыли нет. Возьмись мы дублировать работу РЭУ, тоже ничего не заработа-

ли бы. Поэтому и предложили, чтобы в микрорайоне, где будем трудиться, по тому же договору все плановые работы по благоустройству и ремонту дорог, домов отдали нам. Особенно заинтересовались нашим предложением главы управ Северного Измайлова, Соколиной Горы, Ивановского. Но, к сожалению, глава управы не может сам принять решение. Возможно, такое решается на более высоком уровне?

- Теперь, по новому Жилищному кодексу, все будет иначе, - с энтузиазмом начинаю я. - Выбирать управляющую компанию будут жильцы. У вас солидная репутация, беритесь обслуживать целый микрорайон - вас и предпочтут...

Ни один мускул не дрогнул на лице Аржанцова. Он достает из папки кодекс, открывает - страницы испещрены красными и зелеными пометками.

- Красные пометки - мои. Зеленые - моего заместителя по экономике Елены Геннадьевны Грузиновой. Как видите, изучаем. Мы готовы выполнять все работы, связанные с управлением жильем, кроме специальных, но с Мосэнерго, Мосводоканалом и Мослифтом субподрядные договоры заключим. И счетчики обслуживать будем. Но как взять на обслуживание микрорайон? Хотели было обратиться напрямую к префекту или к руководителю Комплекса городского хозяйства Петру Аксенову, чтобы нам помогли эксперимент внедрить, но, если следовать букве нового Жилищного кодекса, власть не вправе вмешиваться в эту сферу. Теперь решать должны сами жильцы. Но вот вопрос: как это будет происхо-



ФОТО АНДРЕЯ НИКЕРИЧЕВА

дить? В кодексе ответа на этот вопрос мы не нашли.

Таким вопросом задалась сегодня не одна «Кириллица», но мно-

жество организаций, желающих включиться в реформирование ЖКХ именно как управляющие жилищным фондом. Я пообещал Ар-

жанцову, что, готовя этот материал к публикации, обязательно снабжу его комментарием специалиста в области управления жильем - пусть ответит, каковы будут принципы управления домами (см. ниже).

Николай Григорьевич, в свою очередь, пригласив к разговору своего заместителя по экономике, принялся увлеченно рассказывать о планах.

Поняв, что хождение по инстанциям - не самый надежный способ завоевания рынка, «Кириллица» пошла в гущу неизбалованного коммунальным обслуживанием народа.

- Мы начали работать в Московской области, - сказал Аржанцов. - Пришли к главе администрации поселка Малаховка Александру Автаеву и предложили свои услуги по эксплуатации жилищного фонда. Понятное дело, отнесли к нам настороженно, хотя мы в качестве аргумента выложили свои грамоты и награды. Для начала нам предложили вывозить мусор. А надо сказать, Малаховка разделена железной дорогой на две части: северную и южную. В южной, более благоустроенной, мусор вывозит другая компания; нам достался неблагоустроенный частный сектор. И вот 17 января мы приступили к вывозу мусора от частных домов. Там около 2 тысяч дворов. На начало марта мы заключили 188 договоров с домовладельцами. Они создали уличные комитеты. Раз в месяц собираются для встреч с нами. Мы им выдаем мешки трех размеров. Они наполняют их и либо выставляют перед домом, либо выносят сами, когда наша машина приходит забирать мусор.

- Они довольны?

- Они довольны. Мы недовольны, потому что нет прибыли. Администрация попросила нас поучаст-

вовать в этом эксперименте из-за отсутствия у них средств на вывоз мусора. Платят нам жители - администрация не вмешивается. Но уже есть договоренность, что нам доверят ремонт дорог, жилищного фонда, благоустройство. Да и сами жители оценили нашу работу, похоже, положительно. Во всяком случае, вчера я был на очередном заседании уличных комитетов. Председатели решили оказать нам помощь - расширить круг договоров. К началу лета планируем выйти на прибыль. Таким образом сделали первый шаг к обслуживанию населения напрямую, без посредников - а это главное!

- Часто думают, что у частного расценки выше, - включается в разговор Елена Геннадьевна. - А это не так. Расценки зависят в основном от штата. Допустим, некий ГУП рассчитал, что на обслуживание жилищного фонда, в котором проживают 15 тысяч человек, им необходимо 250 рабочих. А мы рассчитали, что можем обслужить этот микрорайон меньшим количеством людей, допустим, 150. Значит, сможем расценки уменьшить - жильцы платить будут меньше, при этом наши рабочие получат больше. Но это слишком абстрактный расчет, вот конкретный: мы вели переговоры с ТСЖ, предоставили им свои расценки на обслуживание дома; вышло, если мне не изменяет память, 29 рублей за кв. метр. А ТСЖ платило на тот момент 33 рубля. Главная наша выгода в том, что мы ведем работы комплексно и тем самым снижаем их себестоимость не меньше чем на 5-6 процентов.

И еще мы идем на эксперименты, потому что знаем: чтобы наладить любую работу, нужно пройти и через неудачи, где-то потерять, но в итоге - выиграть. Наши подсчеты показывают: в ЖКХ можно работать с прибылью...

## - Но общее собрание надо еще собрать, а это часто большая проблема.

- Ответ на этот вопрос находим в ЖК: можно провести письменное голосование или опрос жильцов! Сложно, скажем, выбрать письменным опросом правление ТСЖ. Но когда выбираешь управляющую организацию, утверждаешь годовой финансовый план, сделать это проще: вывесил в вестибюле документы, жильцы ознакомились и расписались в бумаге, которая может находиться, допустим, у консьержа...

Перейдем теперь к домам, где также больше 50 процентов жильцов - собственники, но где проведено общее собрание. Предположим, на этом собрании жители решили ТСЖ не создавать, но у них на примете есть управляющая организация и они хотят, чтобы она управляла их домом.

Тут возможны два варианта. Собрание может выбрать управляющую организацию из тех, что прошла территориальный конкурс. В этом случае префектура также издает распоряжение. И не только потому, что нет ТСЖ. Дело в том, что такое распоряжение местной власти - форма защиты интересов жильцов. Когда есть распорядительный акт, органы власти могут устранять какие-то нарушения в управлении, не прибегая к суду, на основании договора с управляющей компанией...

Второй случай: собственники выбирают управляющую компанию, не прошедшую конкурс. В этом случае они целиком и полностью берут ответственность на себя, при этом все собственники, включая органы исполнительной власти, владеющие частью квартир, подчиняются решению общего собрания. В этом случае каждый собственник заключает отдельный договор с управляющей компанией; и если у него появляются претензии, то разрешает их в судебном порядке.

Следующая категория: жители решили создать ТСЖ. В этом случае они сами выбирают управляющую компанию. Но если хотят управлять сами - пожалуйста, управляйте сами...

И, наконец, последняя категория: непосредственное управление жителями своим домом. Это исключительный случай - раньше в нашем законодательстве такая система касалась лишь небольших частных домов. Теперь - многоквартирного. В этом случае каждый собственник, живущий в этом доме, заключает прямые договоры: с Мосэнерго, Мосводоканалом, Мослифтом, на вывоз мусора и т.д. Но есть вариант: собственники могут выбрать уполномоченного, который от их имени - по доверенности от каждого собственника - заключает договоры с ресурсными и коммунальными организациями...

## - Но выгодна ли такая форма управления?

- Пока нет примеров. Но хочу заметить: управление требует высокой квалификации. В связи с этим, кстати, теперь в наших квитанциях появился еще одна строка: оплата управления.

И тут, как видите, мы плавно перешли к теме, напрямую связанной с управлением многоквартирным домом: начислению платежей. Теперь согласно ЖК платить мы будем не только за жилищно-коммунальные услуги, но и, как уже было сказано, за управление многоквартирным домом, за содержание дома, за капи-

тальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме.

Остановлюсь на платежах за содержание дома. В соответствии с кодексом приняты два способа начисления платежей.

Первый способ: платежи начисляются в соответствии со ставками, утвержденными правительством Москвы. Они будут применяться в случае, если управляющая организация назначена по конкурсу в соответствии с распоряжением префекта или когда общее собрание собственников не утвердило размеры платежей.

Второй способ: расценки за управление, содержание и ремонт утверждаются большинством голосов на общем собрании собственников. Их предлагает управляющая организация, при этом предоставляет все расчеты до копейки. Общее собрание, взвесив свои возможности, утверждает их или отправляет на доработку.

## - А если общее собрание решит, что эти расценки не по карману собственникам?

- Что вы делаете на продовольственном рынке, когда выбираете товар? Торгуетесь с продавцом. Так и здесь: допустим, управляющая компания говорит: вот комплекс услуг - он стоит 20 рублей за квадратный метр. Собственники отвечают: мы готовы платить по 10 рублей. Управленцы говорят: мы согласны, но тогда такие-то и такие-то работы делать не будем или будем делать с другой периодичностью - допустим, муть подъезды не три раза в неделю, а только один; не будем у вас и цветников, и красить штакетник будем только весной, а не каждый месяц. Э нет, говорят собственники, хотим цветники и крашеный штакетник. Управленцы им на это: тогда эта работа будет стоить 15 рублей за квадратный метр. В конце концов они сходятся на 12 рублях за квадратный метр.

Самое главное для нас то, что решение общего собрания является законом для всех жильцов, в том числе для тех, кто остался в меньшинстве или не принял участие в голосовании. Приняло общее собрание решение платить по 12 рублей, значит, будут платить все. Вот, кстати, вам и стимул к тому, чтобы ходить на общее собрания - твое мнение может повлиять на конечное решение!...

И тут возникает ситуация, которой до сих пор в нашей практике не было. Раньше все расценки утверждал город, и никто с городом не спорил. Но тут решение приняло общее собрание собственников дома, а ведь в большинстве домов в собственности города находится меньшая часть квартир. И на общем собрании город будет, как правило, в меньшинстве. И тогда город тоже обязан платить по 12 рублей. А в бюджете у него предусмотрено 10 рублей. Кто будет оплачивать разницу?

## - И кто же?

- Мы предлагаем рассмотреть два варианта. Допустим, за малоимущего нанимателя город будет доплачивать. Придется создавать в бюджете специальный резервный фонд. Но, извините, у нас есть такие наниматели социального жилья, которые малоимущими только называются. За них город не должен доплачивать, и в договоре найма должна быть запись о том, что эту разницу доплачивает наниматель.

То же самое с ТСЖ. Товариществу дано право на общее собрание принимать такие решения. И там город как собственник тоже может остаться в меньшинстве...

## - А что, ЖК не предусмотрел таких ситуаций?

- В ЖК очень много белых пятен по организации управления многоквартирным домом. Там, например, ни слова не говорится о том, что делать с домом после приема его в эксплуатацию по завершении строительства. До сих пор заказчики-застройщики сами назначали свои управляющие организации. Те выкручивали руки жильцам, назначали необоснованные и непомерные цены. Суды на жалобы жильцов не реагировали. Управы и префектуры оставались в стороне. В лучшем случае следили: вы собственники - выбирайте сами. А жильцы-то зачастую и не были собственниками, потому что собственность у нас по два года регистрируется. И вот они метались - от управы в префектуру, от префектуры - в суд. Хуже всего было нанимателям: знаю случаи, когда они бросали ордера и говорили: не поедем в этот дом, потому что там цены фантастические и конфликт на конфликте.

## - Виталий Васильевич, слушаю вас - и не покидает меня сомнение: достаточен ли отпущенный Жилищным кодексом год на выбор жильцами способа управления домом?

- Сложный вопрос. Быстрых темпов, конечно, не будет. Да они и не нужны. Люди к реформам очень недовольно относятся. Должны появиться положительные примеры - тогда дело пойдет. Впрочем, истины ради стоит заметить, что в Москве в отличие от других городов инфраструктура для этого перехода уже создана. У нас есть частные управляющие компании. Развито жилищное движение: ТСЖ, домкомы, территориальные общины. В Москве большая активность населения. Проблемы могут возникнуть при переходе на стопроцентную оплату жилищно-коммунальных услуг. Субсидии получат только малоимущие. Остальные будут платить полностью.

## - Когда объявят о переходе?

- Недавно из федеральных органов пришла бумага, правда, без подписи. Там написано, что в РФ принято решение - кем, не сказано, - что, оказывается, уже в 2005 году мы все должны перейти на 100 процентов оплаты жилищно-коммунальных услуг. Но сегодня большинство москвичей не могут платить столько. Пример с пенсионерами при монетизации льгот - наглядный урок. Нужно предвидеть последствия перехода. Такими прогнозами занимаются и в Комплексе городского хозяйства Петра Николаевича Аксенова, и в нашем департаменте. Вывод один: переходить на стопроцентную оплату пока нельзя, поэтому в Москве этот переход вряд ли случится в 2005 году - революцию устроить не будем. Вообще нельзя назначать дату перехода. Переход должен произойти естественным путем. К тому же в ЖК сказано, что субсидии будут получать малоимущие наниматели и собственники, в том числе жители ТСЖ. Но кто они, эти малоимущие? Нужно опередить. Также процесс непростой. Многие коммерческие фирмы до сих пор выплачивают официальную зарплату в 1000 рублей, а в конверте дают 1000 долларов. Вот и выходит, что человек ездит на BMW и полу-

чает субсидии. Это проблема федерального уровня: назначать надо за обмен государством...

И тем не менее процесс к намеченной цели приведет. Люди поймут, что, кроме них самих, никто за собственность платить не обязан - начнут планировать свои расходы, экономить, ставить приборы учета и т.д. Поймут они и другое: стоимость их квартиры должна расти, а для этого нужно обслуживать дом на уровне требований времени. Придет и осознание того, что отношения между управляющей компанией и собственниками регулируют законы, а государство несет ответственность за соблюдение этих законов.

## - Виталий Васильевич, и последний вопрос. Утверждение, что без малого бизнеса реформа ЖКХ невозможна, стало записной истиной. Но как приблизиться к рынку управления жильем частными компаниями?

- Действительно, до сих пор на этом рынке частные компании встречают сопротивление ДЕЗов, и понятно, по какой причине: частная управляющая организация - конкурент ДЕЗу, причем зачастую превосходящий дирекцию, если можно так выразиться, по силам. В ДЕЗе понимают, что из-под контроля выходит жилищный фонд, теряются деньги. Не скажу, что все ДЕЗы, РЭУ и ГРЭПы плохо работают, есть такие, что держат нос по ветру, поняли, что вступили в рынок. Другая, немалая часть работает по традиции - уверены, что их защитит управа, никому не отпад дом. Известно и то, что сама ДЕЗ не заинтересована в эффективном управлении. Но вот когда дирекция на равных с частными компаниями выйдет на свободный рынок, когда ей - по закону! - уже не будет покровительствовать местная власть - тут уж посмотрим, кто выиграет. В связи с этим несколько слов о роли местной власти. На рынке жилищно-коммунальных услуг, как известно, три субъекта: потребитель - это мы, жильцы; производитель услуг - это наши ГРЭПы, ДЕЗы, частные фирмы, аварийщики и государство - третий субъект, который должен установить правила игры на этом рынке. Какой бы порядочный ни был руководитель управляющей организации, все равно главное для него - прибыль. Задача власти - регулировать взаимоотношения производителя и потребителя услуг на этом рынке согласно букве закона, в том числе согласно новому Жилищному кодексу. То есть власть должна создать такие нормы и правила, чтобы и волки были сыты, и овцы целы.

Я считаю, что новый Жилищный кодекс открывает дорогу малому бизнесу. С одной стороны, управляющие организации получают прямую заинтересованность - это для них бизнес, и они знают, как в этой сфере получить прибыль. С другой стороны, жильцы получают надежный инструмент контроля над деятельностью этих компаний - ведь по 162-й статье ЖК управляющая организация обязана раз в год отчитываться перед собственниками до копейки. Такого раньше не было! А это значит, что в любой момент халтурщика могут заменить тем, кто работает хорошо. И менять уже будет не власть, а сами жильцы, собственники. Так что, думаю, у тех, кто начал это дело, все получится. Нужно только запастись терпением и настойчивостью.

Материалы подготовил  
**Леонид ГОВЗМАН**