



ФОТО АНДРЕЯ НИЖЕРИЧЕВА

**Г**алина Петровна, думаю, правильно будет начать наш очередной разговор о Жилищном кодексе с новости: недавно вы внесли в Госдуму закон о внесении измене-

ний и дополнений в Жилищный кодекс, в закон о введении в действие ЖК и в 292-ю статью Гражданского кодекса. От критики перешли к делу: исправлению ошибок...

## ЖИЛИЩНЫЙ КОДЕКС - ПОЛУФАБРИКАТ ЗАКОНА

«МС» продолжает обсуждение ЖК РФ с депутатом Государственной думы Галиной ХОВАНСКОЙ. Начало см. в №№ 13, 15 нынешнего года.

- Да, и меня поддержали все представители так называемой оппозиции: фракции «Родина», КПРФ и независимые. Даже один депутат из «Единой России» поставил подпись. Проект, надеюсь, будет рассматриваться на весенней сессии, в июне. Но проект подготовлен таким образом, что он касается только главных, первоочередных, с моей точки зрения, нарушений...

**- Первостепенных, как я понимаю, это тех, о которых вы рассказываете нашим читателям?**

- Да. Прочие огрехи, неточности, безграмотные формулировки отнесла на второе чтение.

**- Но если ваш проект не пройдет в том виде, в каком задуман?**

- Этот вариант я тоже учла, поэтому была в Конституционном суде, встречалась с Тamarой Георгиевной Морщаковой, юристом, как говорится, от бога. Мы с ней обсуждали вопрос, как действовать в случае, если мой проект не пройдет. Есть ли у нас шансы отстоять поправленные права граждан?

**- И что же, есть шансы?**

- Есть. Придется идти в суд. Но об этом - позже... Перейдем к кодексу: обратимся к той части, где говорится о коммунальках и о социальном жилье.

Итак, бедствие всех больших городов - квартиры коммунального заселения. Прежде всего хочу обратить внимание на то, что новый Жилищный кодекс даже не содержит такого определения, хотя при об-

суждении я его предлагала. Очередной нонсенс: нормы действуют, но определения, что такое квартира коммунального заселения, нет. Между тем ситуация в последние годы радикально изменилась: нормы старого Жилищного кодекса неприменимы, потому что раньше не было в собственности комнат в квартирах коммунального заселения. Сегодня люди в таких квартирах живут по разным основаниям: теперь комната может быть и в собственности, и в найме. Поэтому попытаюсь в своем проекте, о котором начала говорить, ввести в кодекс определение, что такое квартира коммунального заселения - это правильный термин (хотя в скобках можно написать: коммунальная квартира как привычное понятие), ведь коммунальная или отдельная это квартира, определяется именно ее заселением: одна семья здесь живет или несколько. При этом одна комната может быть в собственности, другая - нет.

**- И какое же определение вы предлагаете?**

- Подобное тому, которое записано в московском законе: «квартирой коммунального заселения (коммунальной квартирой) признается квартира, состоящая из нескольких жилых помещений (комнат), принадлежащих двум и более пользователям и (или) собственникам, не являющимся членами одной семьи, на основании отдельных договоров, сделок, иных действий, предусмотренных законодательством».

**- Надо полагать, если этого определения не будет, то появляется почва для вольного толкования закона - отсюда коррупция...**

- Естественно, чиновник будет толковать эту норму по своему усмотрению: захочет - назовет ее коммунальной, не захочет - не назовет. Со всеми вытекающими отсюда последствиями. Это скажется на постановке на учет, предоставлении жилья, отселении, платежах. Поэтому определение необходимо как защита от чиновничьего произвола. Ведь чем меньше поле для принятия решений чиновником по своему усмотрению, тем лучше для человека. Простая истина...

В ходе обсуждения кодекса мне удалось внести поправку, которая будет работать на сокращение коммуналок. Речь идет о преимущественном праве на приобретение комнаты в квартире коммунального заселения. В очень жесткой форме председатель нашего комитета настаивал на том, что не может быть преимущественного права у собственника, если в его коммунальной квартире другая комната продается другим собственником. Я настаивала на том, что такое право должно быть. Это вытекает из основ жилищной политики государства: и с точки зрения ликвидации коммунального заселения квартиры, и с точки зрения улучшения жилищных условий человека - ему нужно предоставить возможность жить в отдельной квартире. Это одна из немногих поправок, которая прошла именно на пленарном заседании. Их было всего две. Одна касалась жилищного фонда коммерческого использования, что для Москвы крайне необходимо - потому что в не-

Реформа жилищно-коммунального хозяйства возможна только при формировании рынка в этой сфере деятельности. Рынок будет сформирован, когда большое количество предприятий малого бизнеса, конкурируя между собой, сможет оказывать большое количество услуг населению по невысоким ценам. Но не идет, к сожалению, малый бизнес в ЖКХ, разводятся руками чиновники. А не идет ли?

Еще в 2001 году Московская ассоциация предпринимателей (МАП), объединяющая столичный малый бизнес, инициировала создание постоянно действующих тематических выставочных центров. На этих выставках, по замыслу организаторов, «малые» бизнесмены получили бы возможность представлять свои товары и услуги. Координацией выставочной деятельности занялось ЗАО «ИДС-Маркет», генеральный директор которого Алексей КРАСНОВСКИЙ одновременно является руководителем Комитета МАП по строительным и отделочным материалам.

## ПУСТИТЕ «МАЛЕНЬКИХ» НА РЫНОК!

**- В** 2003 году мы заключили договор с Московским государственным строительным университетом (МГСУ) и переехали на предоставленные им рабочие площадки, - рассказал Алексей Геннадьевич. - Но вскоре мы поняли, что проведением выставок не добьемся существенно-проникновения малого бизнеса на столичные рынки и, в частности, в сферу ЖКХ. И мы создали специальную службу, первую в Москве, да и, похоже, в России - сервисный центр в ЖКХ и строительстве. Прежде всего центр создан именно для того, чтобы увеличить присутствие малых предприятий на этом рынке. Укрепить их материально-техническую базу. Помочь сделать первые шаги на рынке и укрепиться на нем. Снабжать по мере возможности эти предприятия заказами, тем самым способствуя их развитию.

**- На «святое» замахнулись - решили своими силами формировать столичный рынок жилищно-коммунального хозяйства?**

- Своими силами без мощной поддержки государства малому бизнесу рынок ЖКХ не поднять. Это надо делать вместе. Но сидеть и ждать у моря погоды малый бизнес просто не имеет права.

**- Вы хотите сказать, что сложившаяся система отношений в жилищно-коммунальном хозяйстве мешает развитию рынка в этой сфере?**

- А зачем монополистам что-то менять? Зачем им чужие? Понятно, что реформа ЖКХ должна быть последовательной и продуманной. Нельзя же в самом деле прекратить подачу тепла или приостановить техобслуживание жилья, объяснив горожанам: «Погодите годик-другой, мы пошли рефор-

мироваться». Но когда под благовидными предлогами малый бизнес не допускают на рынок вовсе, это неправильно.

**- Как не пускают? Зовем - не идут, боются, говорят чиновники.**

- Это лукавство. Конечно, Москва действительно поддерживает во многом малый бизнес. Но ЖКХ - отдельная песня. Государство распределяет объемы работ в этой отрасли посредством конкурсов и тендеров городского заказа. Объемы работ разбиваются на лоты. Но это крупные лоты, и представителей малого бизнеса редко допускают до участия в их розыгрыше. Крупный подрядчик выигрывает конкурс, а потом продает лот сторонним предприятиям. Те, в свою очередь, нанимают субподрядчиков. Таким образом, малое предприятие оказывается в самом конце этой субпочпки.

**- Вам могут возразить: многие предприятия малого бизнеса имеют за плечами всего два - три года работы. Разве можно таким «малышам» доверять крупные социальные заказы, каковыми являются благоустроительные работы или деятельность по техническому обслуживанию жилых зданий?**

- Так вот мы и ищем разумные компромиссы. Почему бы, например, в качестве управляющих компаний не создавать некие некоммерческие партнерства или консорциумы? В такие партнерства могли бы входить и крупные подрядчики, и малый бизнес, и общественные организации. Партнерство смогло бы обеспечить равные условия для бизнеса на рынке. Поймите, нередко крупные подрядные организации выступают как распределители работ, не более. А ведь малый бизнес в сфере ЖКХ

способен нынче оказывать практически любые услуги.

**- Но ведь чем мощнее фирма, тем больше у нее возможностей, например, использовать дорогостоящую технику - уборочные машины, погрузчики.**

- На Западе давно решили эту проблему. Там создали сеть так называемых рентных парков, где можно взять любую технику в аренду, лизинг и т.п. А у нас они не созданы - нужны большие инвестиции, площади. Аренда таких площадей стоит очень дорого. Наш сервисный центр создает многочисленные базы данных. Одна из таких баз данных касается предоставляемой в аренду техники крупными предприятиями. Мы столкнулись с тем, что компания имеет 800 единиц техники и готова 600 - 700 из них отдать в аренду. Зачем такому монстру развиваться, если оно может припеваючи жить за счет субаренды? Но разве это рынок?

**- Хорошо, но как ваш сервисный центр способен помочь формированию рынка в жилищно-коммунальном хозяйстве?**

- Сервисный центр - это набор определенных служб, работающих на малые предприятия. В деятельности центра принимают участие свыше 150 компаний. Одна из наших служб отслеживает конкурсы и тендеры городского заказа. Эта информация крайне важна для малых предприятий. Мы разъясняем, как оформлять соответствующие документы для участия в конкурсе, какие правила существуют в этой сфере.

Сервисный центр принимает заказы и снабжает ими компании. Центр объединяет потребителя услуг в сфере ЖКХ и его производителя. Мы аккумулируем информацию о спросе и предложении. Начали работу по

созданию служб по типу существовавшей в советское время фирмы «Заря». Кто работает на огромном рынке по ремонту квартир? Гастарбайтеры из ближнего зарубежья. Крупные строительные фирмы не идут на этот рынок: для них точечные заказы не интересны. Мы начали эксперимент: объединили усилия четырех малых предприятий, которые могут выполнять определенный вид работы на таких заказах. Мы убедились - спрос огромный. Но ведь эти фирмы должны будут контактировать и с ДЕЗами - ремонтные работы могут сопровождаться заменой труб, временным отключением горячей воды, герметизацией наружных швов квартиры. Протекает лоджия, мокнет стена. Сколько надо просить ДЕЗ, чтобы его сотрудники провели ремонт! А наши фирмы это могут сделать без проволочек. Но без сотрудничества с ДЕЗами здесь не обойтись.

Сервисный центр призван оказывать экспертные и консультационные услуги. К нам уже начали обращаться руководители ЖСК и ТСЖ. Совсем недавно один из руководителей ТСЖ явился к нам, дабы решить проблему приобретения нового насоса взамен вышедшего из строя. Мы не только рассказали, сколько стоят насосы и где выгоднее их приобретать. Мы пригласили специалистов МГСУ, и они подробно объяснили, какой насос в данном случае нужно приобретать. А если к нам явится представитель ТСЖ и поинтересуется, каковы расценки на услуги, оказываемые малыми предприятиями по уборке территории, мы сможем предоставить ему целый список организаций.

Мы аккумулируем информацию о возможности экстренного аварийного ремонта. Начали активно работать с населением. Любой горожанин может нам позвонить и узнать (бесплатно), к примеру: где купить качественный водосчетчик, кто его сможет установить. Где купить трубу, и какая труба именно нужна в конкретном случае. То есть мы не только информируем, но и консультируем. Мы убеждены - такие центры надо создавать на базе учебных заведений или специализированных организаций.

**- И вы берете на себя ответственность за то, что порекомендовали именно эту, а не другую фирму?**

- Верно. Вот таким образом сервисные центры ЖКХ могут способствовать формированию рынка в определенных отраслевых сегментах огромного рынка жилищно-коммунального хозяйства. Известно, что государство намерено создавать собственные сервисные центры. Мы открыты для сотрудничества. А без малого бизнеса рынку ЖКХ не бывать - вот это уж точно аксиома.

**Владимир РАТМАНСКИЙ**