



ФОТО АНДРЕЯ НИКЕРИЧЕВА

торым приходишь в квартиру, а там — полы разбиты, электропроводка не выдерживает никакой критики и нагрузок, водопроводная система в ужасающем состоянии. И все равно не желают делать ремонт. Видят какую-то подоплеку. Для меня это загадка. Но, как я уже сказал, мы стараемся убеждать жителей. Будет нормальная информация — сможем работать.

Что касается жалоб, то есть специальный день в ДЕЗ, когда люди приходят с жалобами. В двухдневный или трехдневный срок эти жалобы устраняются. Но было и такое: жители выходили на пикеты протеста против ремонта; теперь, после него, ходят и спрашивают: кому сказать спасибо? Обращаю еще раз внимание на то, что ремонт проводится за счет города. И когда квартира из запущенной превращается в хорошо отремонтированную, то, конечно, можно почувствовать разницу...

- Пожалуйста, подробнее о том, как решаете проблему с теми жильцами, которые сделали ремонт до вашего прихода?

- Допустим, люди заменили окна и двери. Если они соответствуют общему архитектурному облику дома, то мы не трогаем эти окна. Но есть и другие примеры. Я был в квартире, где уже стояли такие же пластиковые окна, какие ставим мы. Но жилец

их снял. Спрашиваю: «Зачем?» Он отвечает: «Эти на дачу увезем». Здесь нет серьезных проблем. Проблемы начинаются тогда, когда нам нужно заниматься заменой инженерии.

Но закончу с вопросом о том, что делаем, когда в квартире силами собственника уже сделан ремонт, близкий капитальному. В таких случаях — а их крайне мало — у нас производят дополнительные изыскательские работы в этой квартире, ведь многие меняют и сантехническое оборудование, и водопровод, и электрику, и многое другое. Если, по заключению института, есть стыковка между нашим оборудованием и оборудованием такой квартиры, то мы идем жильцу навстречу. Одним словом, находим общий язык. Но когда граждане категорически возражают против ремонта, то выход только один: уведомить, что в случае причинения проблем соседям они будут отвечать в судебном порядке. Тем самым мы страхуем и себя от возможного иска этого собственника, и его соседей — от возможных неприятностей в результате неизвестно как и кем сделанного ремонта...

- Сергей Игоревич, есть еще проблема: обычный ремонт в квартире — сущий ад для жильцов. А тут — капитальный. Что вы делаете, чтобы облегчить людям жизнь на этот период?

- Вы правы, жить в квартире, где идет ремонт, очень тяжело. Мы со своим капитальным ремонтом доставляем, мягко скажем, неудобства. Надо какое-то время жить в грязи. Перетаскивать мебель из одной комнаты в другую или в кухню, на балкон. Но это делается силами подрядных организаций. Они же накрывают мебель, чтобы уберечь от пыли и грязи.

Что касается замены канализации, систем холодной и горячей воды, то она проходит, как правило, в один день. Если по какой-то причине не вышло, то, начиная работы по замене стояков утром, вечером, к приходу людей с работы, делаем временное соединение. Другими словами, не оставляем их без канализации и воды.

- У многих жителей на рабочий день квартира остается пустой. Дают ли такие жильцы ремонтникам ключи?

- Дают. Только вчера был в такой квартире. Мы в этом году пошли еще на один эксперимент — страхование работы за счет подрядной организации. Пока страхуем в целом дом. В дальнейшем этот эксперимент распространим на квартиры. Подрядная организация, страховое общество и собственник жилья будут заключать соответствующий договор в пользу собственника. Мы понимаем, что эти работы могут привести к порче имущества.

- Только ли порче?

- А вот на это должен ответственно заявить: не знаю ни одного случая пропажи вещей. И еще: чтобы объясняться с жителями, нужно иметь не строительное, а совершенно другое образование. МИСИ кует только строительные кадры. Поэтому на время ремонта мы заставляем подрядные организации привлекать психолога.

Сохранность вещей мы гарантируем прежде всего заинтересованностью подрядной организации в участии в этой программе. Не дай бог такой случай — и в дальнейшем организация не может рассчитывать на участие в подобных проектах.

- Каковы сроки такого ремонта?

- Что ни говори, войти в квартиру сложно — но входим мы, как правило, вовремя. Но еще сложнее выйти. Это действительно проблема. Но мы сегодня ужесточили сроки выполнения работ. Во-первых, требуем графики их проведения, расписанные по подъездам. Срок ремонта подъезда — один месяц. Квартиры — две недели. Если подрядная организация в эти сроки не уложилась, то мы не допустим ее к участию в последующих конкурсах.

Наша задача на 2006 год: квартира — одна неделя, подъезд — две недели. При таких условиях комплексный капитальный без отселения приведет к желаемому результату: к меньшим жалобам и к дальнейшему развитию этого вида работ.

- Сергей Игоревич, если бы капитальный ремонт проводили с отселением жильцов, то такая программа обошлась бы дороже?

- Безусловно. Есть 752-е постановление правительства Москвы, согласно которому мы должны при капитальном ремонте жильцов отселять. Но программа практически заморожена, потому что Департамент жилищной политики, если граждане отселют, должен им предоставить полноценное жилье. В связи с этим напоминая о социальных нормах, которые сегодня существуют. Поэтому сегодня проще снести дом, построить новый, с другой жилой площадью. Но мы с вами говорим о домах несомисимых серий. Здесь нет экономики. Здесь можно говорить лишь об одном: если сегодня не сделать капитальный ремонт в таком доме, то завтра его жильцы, не попадающие ни под одну из городских программ — ни под переселенческую, ни под программу «Молодой семье — доступное жилье», ни под программу сноса пятиэтажек — окажутся в незавидном положении. Поэтому сегодня выделяются бюджетные деньги для того, чтобы завтра эти дома не стали аварийными.

В заключение хочу сообщить новость: мы совместно со специалистами из Германии готовим пилотный проект на проспекте Вернадского — в четырех домах хотим сделать надстройку двух-трех этажей. Тем самым получим инвестиционную составляющую проекта. А для города получим средства для переселенческого и маневренного фонда. Практику многоквартирных домов с разным имущественным статусом жильцов надо ломать. С учетом Жилищного кодекса она, конечно, принесет нам немалые проблемы и обременения, которыми мы сейчас тоже плотно занимаемся. Могу сказать, чем интересна эта программа: если она у нас пойдет, то в пятиэтажном жилищном фонде появится возможность надстройки до трех этажей без усиления фундамента. Поэтому мы ратуем за нее. И надеваемся вскоре запустить.

- Тот ремонт тоже будет без отселения жильцов?

- Здесь наши позиции разошлись с немцами. Они ратуют за отселение верхнего этажа. Мы предлагаем не отселять. Там будет козырек, который предохраняет от падения предметов. Есть технология, делающая такую работу безопасной и не столь ущемляющей интересы жильцов. Также мы хотим передать первые этажи модернизированных домов под нежилые помещения, а жильцов поселить в надстроенных этажах. Они получат жилье уже по социальным нормам, например, из расчета 18 метров на человека, а не 5, как имеют сегодня. Мы уже провели изыскательские работы, но прохождение документов займет не менее года.

Беседу вел Василий ДВОРЫКИН

ОРИЕНТИРЫ?

Кроме того, если все расходы ложатся на плечи жильцов, то у властей пропадает заинтересованность в снижении коммунальных затрат, куда проще снижать субсидии. Зато у снабжающих организаций растут возможности перекладывать неэффективные затраты на население.

В 2002 году население оплатило около половины стоимости услуг теплоснабжения, но получило лишь 50 - 70 процентов тепловой энергии от нормативов. Соблюдение стандартов на всех стадиях - от производства до потребления - позволит снизить затраты на отопление в два - три раза. Это значит, что уже сегодня большая часть населения с избытком оплачивает стоимость теплоснабжения. Однако платить нужно в соответствии со стандартами эффективности, а не по уровню бесхозяйственности.

Таким образом, переход к стопроцентной оплате означает рост задолженности населения за коммунальные услуги и повышение доли жилищных субсидий. Причем более половины долгов приходится на малоимущие семьи, взыскать с которых долги непросто даже под угрозой переселения. А город, где у населения растут долги, непривлекателен ни для частного бизнеса, ни для развития конкуренции в ЖКХ. В конце концов все эти издержки придется взять на себя городу.

Что же делать? Необходимо разработать в каждом муниципалитете сбалансированный график повышения доли населения в оплате коммунальных услуг, учитывая как рост его доходов, так и снижение самих расходов, зачастую завышенных. Причем повышение доли населения в оплате может происходить и без

повышения оплаты, лишь за счет снижения затрат и тарифов.

6. Персонализированные социальные счета помогут самоорганизации населения и конкуренции в ЖКХ.

Эта мера может привести к чему угодно, только не к поставленным целям. Дело в том, что переход к персонализированному субсидированию малодоходных групп населения уже состоялся. Субсидии начисляются персонально, но перечисляются непосредственно предприятиям ЖКХ, и это не дает потребителю дополнительных возможностей контроля количества и качества услуг. Оплата лишь усложняется и становится дороже. Кроме того, жителей, получающих такие субсидии, нельзя отнести к разряду активных, и они не способны изменить организацию обслуживания своих домов. Не приходится говорить и о повышении эффективности расходования бюджетных средств, если учесть возможность задержек перечисления с персональных счетов и использования не по назначению.

7. Приборный учет превратит потребителя коммунальных услуг в покупателя.

Ресурс, который мы покупаем (калории, литры, киловатт-часы и т.п.), нам нужен в конечном счете для обеспечения комфорта. Если через счетчик прошла тонкая струйка теплой воды, наполнив-таки ванну через час, то никакого комфорта мы не получим. Может, имеет смысл платить сразу за комфорт? Но его параметры меряют иначе: датчиками температуры и влажности, параметрами качества и давления воды и, наконец, степенью удовлетворенности жильцов. Для этого нужна компания, обслужи-

вающая жилой дом. Она покупает ресурсы, преобразует их в комфорт, который и продает населению.

Для индивидуального покупателя в новых домах нужно, конечно, предусмотреть квартирные приборы. А вот следует ли их ставить, причем в пожарном порядке, в уже построенных зданиях? Дело в том, что сегодня отсутствуют исследования, проясняющие связь уровня потребления с формой организации самих потребителей - домохозяйство, жилищная компания, ДЕЗ и т.п. Неясны ни роль организации учета потребления (средний норматив, прибор учета на группу домов, на дом, на квартиру), ни способ выставления и оплаты счетов...

Словом, тезис о необходимости рыночных отношений не подкреплен анализом того, как при этом изменится поведение потребителя. Вполне возможно, что установка прибора в целом на дом не даст никакой экономии. Или же не окупится дорогостоящее оснащение приборами каждой квартиры.

Инженерные системы в многоквартирных домах построены так, что переход к индивидуальному учету требует больших затрат и не решает, например, проблем оплаты коммунальных услуг в местах общего пользования (если говорить об отоплении, то это около половины всего потребления). Выход надо искать в сочетании коллективных и индивидуальных средств измерения параметров комфорта и организации новых схем выставления счетов.

8. Для повышения эффективности управления ЖКХ нужно разделить функции заказчика и подрядчика.

Следуя этой рекомендации, во многих городах были созданы службы заказчика. Но к рыночным переменам в ЖКХ это не привело, да и не могло привести, потому что ЖКХ гораздо сложнее этой двухполусной модели.

На каждом уровне управления есть функции заказчика по отношению к одним агентам рынка и подрядчика - по отношению к другим. Вопрос в том, как рационально выстроить эту систему управления.

Вариантов много. Весь мир использует прагматичные подходы, реформируя управление в зависимости от конкретных задач, а не подгоняя их к общим моделям.

Образцовая схема может выглядеть таким образом: все собственники жилья делегируют Департаменту ЖКХ право представлять свои интересы. Департамент выполняет функции собственника и заключает договора на управление жилфондом, определяет производственную программу жилищных компаний, расценки и стандарты качества. Деятельность жилищных компаний оценивается, и среди них проводится конкурс на обслуживание жилых домов, что позволит избежать монополизма. Использование подобной схемы в Норильске уже помогло заметно снизить расходы на ЖКХ.

Конкуренция в коммунальном хозяйстве означает, что покупатель может выбрать поставщика. Но вопрос не только в возможности выбора, но и в том, кто покупатель и кто будет выбирать. Если появится коллективный покупатель, то выбор должен остаться за ним: ведь на оплату коммунальных услуг все больше денег идет из наших кошельков.

Ясно, что рынок управления жильем не сформируется в одночасье. Чтобы выстроить правила рынка, преодолеть инерцию и накопленные годами взаимное недоверие между населением, вла-

стью и предприятиями ЖКХ, нужно время.

9. Приход частного бизнеса улучшит ситуацию в ЖКХ.

У правительства не получилось, у муниципалитетов тоже успехи невелики, попробуем теперь частных... Возразим: частная монополия не лучше государственной, и правила работы важнее формы собственности.

Возьмем для примера такой лакомый кусок, как рынок тепла, один из самых больших в России. Ежегодные продажи на нем составляют 30 миллиардов долларов, причем за счет повышения энергоэффективности можно издержки снизить на 10 миллиардов, превратив их в прибыль. Но для этого придется сначала вложить в это хозяйство 50 млрд. долларов. Сотни миллионов уже вложены, закупают модернизацию уже существующих неэффективных систем.

Чтобы с прибылью вернуть вложенное, нужно прежде всего изменить систему отношений на

рынке тепла. Не случайно все частные российские инвесторы так много внимания уделяют не столько реализации проектов, сколько формированию разумных правил.

Муниципалитет, как собственник систем теплоснабжения, может на договорной основе привлечь операторов-эксплуатационников на конкурсной основе. В Литве, например, где частные операторы контролируют более 40 процентов рынка тепла, муниципалитеты в контрактах оговаривают предельный уровень издержек, параметры эффективности, характеристики качества обслуживания и удовлетворенности клиентов, а также экологические ограничения.

Частным предприятиям еще только предстоит доказать, что они могут работать лучше муниципальных.

Игорь БАШМАКОВ,
директор Центра по эффективному использованию энергии

Модель - За высокие достижения по развитию рынка жилья в России! Москва, Крым, 22.11.2005

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ
муниципальный жилищно-коммунальный департамент

жилищные
ссуды

- До 10 лет
- Кратчайшие сроки
- Квартира в собственности
- Пропуска при оплате от 30% стоимости жилья
- Зачет недвижимости сертификатов субсидий
- Страхование вкладов
- Ссуды без справки о доходах, прописки, без залогов

на покупку и улучшение квартир, офисов

от 3% в год

в любых новостройках и на вторичном рынке

Департамент жилищно-коммунального хозяйства **РОСНО**

975-81-68 Волгоградский пр-т, д.26
585-78-16 Тверской бульвар, стр 1
www.cgsk.ru Без выходных **9⁰⁰-21⁰⁰**