

ЖИЗНИ И КУЛЬТУРЫ

10 лет ее проводим, эту реформу. Результаты известны. Давайте зададимся простым вопросом: чего же нам не хватало – денег, времени или ума?

«БОРИС, ТЫ НЕ ПРАВ»

Сергей ПАВЛОВСКИЙ, первый заместитель начальника управления координации Комплекса городского хозяйства Москвы:



С.Павловский: «Есть результаты, которые просто радуют».

Игорь Алексеевич, в вашем выступлении я услышал набор общих фраз, которые и проанализировать-то невозможно. Вы на протяжении всего выступления говорили «мы», «мы» и «мы». «Мы» – это кто? Вы лично? Правительство Москвы, которое я здесь представляю? Правительство Москвы очень много сделало и делает для москвичей, решая сложные проблемы. Есть результаты, которые просто радуют. Не зря же люди нам благодарны.

Игорь БЫЧКОВСКИЙ, генеральный директор Института экономики жилищно-коммунального хозяйства: А как быть с тем, что люди, между прочим, не представляют себе сути реформы, объектом которой являются? Ведь порой существующие реформы остаются за скобками даже для специалистов. Не очень уверен, что и после нашей дискуссии СМИ донесут до читателей, что же это такое – реформа ЖКХ, в чем суть самоуправления, инициированного Жилищным кодексом.

Существование реформы мы до сих пор не уяснили, потому что до сих пор не привыкли использовать системные параметры, которыми можно вполне объективно оцени-

вать ее ход. Между тем такие системные параметры есть, они во всем мире применяются. Только мы их почему-то игнорируем. А ведь это важнейшие инструменты реформы.

Какие это параметры? Прежде всего социальная эффективность – она должна быть повышена. В чем она заключается? В том, что люди должны быть уверены в надежности и устойчивости коммунального обслуживания – что зимой не окажутся в размороженной квартире, без воды, в иной критической ситуации. Надежность измеряется вполне определенными параметрами – количеством аварий и повреждений на километр сети, на тысячу квадратных метров жилья и т.д. Есть эти параметры? Есть. Скрываются? Если и не скрываются, то по крайней мере лукаво замалчиваются. А возьмите любой журнал любой аварийно-диспетчерской службы – там четко прописано число выездов на ликвидацию аварий и повреждений. Когда мы это подсчитали, увидели, что за последние 12 лет аварийность возросла даже в Москве, где ситуация вроде благополучная. Отсюда цель – в два раза улучшить ситуацию.

Второй набор параметров – производственно-экономические. Что имеем сегодня? В ЖКХ объем ресурсов, расходуемых на достижение полезного эффекта на единицу услуги, примерно на 30, а по ряду позиций на 50 процентов выше, чем в европейских странах. Значит, стоит задача сокращения нерациональных затрат путем снижения ресурсной неэффективности. Особо отметить – численность персонала. У нас на 1000 обслуживаемых жителей 6–12 человек в водоканалах или теплосетях, рациональный уровень в Европе – 1 человек на 1000 жителей занимаемых водоснабжением. Есть резервы? Есть критерии? Есть. Вот сущность реформы!

Кстати, это интуитивно поняли в регионах. Что там происходит с реформой? Во-первых, институциональные преобразования происходят. Совершенствуются органы власти, развивается самоуправление. По России в целом эти преобразования идут даже активнее, чем в Москве, где слишком

уж заботливое отношение города к своим жителям сдерживает соответствующие процессы.

Тем не менее и в Москве ведь развивается самоуправление. У нас иная информация, чем у Игоря Алексеевича Башмакова. Иное дело, курс на самоуправление неуклюже реализуется. У нас много хороших затей проваливается из-за неуклюжей реализации!

У нас сегодня ни одна бабушка ни в какие паритетные отношения с водоканалом не вступит: она обречена быть слабой стороной. Ее потребительские права защищены только некая структура – ТСЖ или ассоциация ТСЖ, как юридическое лицо выступающая и перед городом, и перед коммунальными монополистами. Создавать ТСЖ, безусловно, надо. Другое дело, тут административный ресурс надо, не стесняясь, использовать.

Сергей ПАВЛОВСКИЙ: В порядке информации, коллеги. Наверно, что реформа ЖКХ не получает информационной поддержки. Одним из первых шагов реформы было создание газеты. Рекомендую всем: «Московская среда» выходит очень большим тиражом, в ней подробно освещаются все аспекты ЖКХ, в том числе и ход его реформы. Другое дело, что пока это единственное издание, которое системно занимается проблемами ЖКХ и его реформирования.

САМОУПРАВЛЕНИЕ ЖИВЕТ, ХОТЯ ПОКА И НЕ ПОБЕЖДАЕТ

Ирина ШРАМКО, руководитель Центра жилищной реформы: Есть такие регионы, как Воронеж, помните, там три года назад проходили митинги. Приехали к нам его руководители с просьбой: помогите создать ТСЖ, вы в Москве умеете это делать так, что они даже без городских дотаций работают эффективнее, чем государственные заказчики. Аналогичная история еще с одним регионом – Владивостоком, задыхавшимся от платежей. Примеры показывают, что та модель, которая реализуется Москвой, по большому счету наиболее оптимальна.

Игорь БАШМАКОВ: Только для Москвы!

Ирина ШРАМКО: Нет, не только для Москвы. Я знаю, как она рабо-

тает во всех регионах. Мы были во Владивостоке – она заработала во Владивостоке. Мы видим, что информационные технологии, которые внедряет Комплекс городского хозяйства Москвы, успешно работают в других регионах. Иначе бы у нас эти технологии просто не брали.

Иное дело, более чем 10-миллионный город со сложной структурой и объектов, и субъектов реформы. Что такое реформа в этом мегаполисе, как ее реализовать? Есть проблемы, которые могут успешно решаться и уже решены или решаются, – у нас очень сильные экономисты, вузы. Но есть одна проблема, по которой специалистов очень мало. К тому же она действительно мало обсуждается. Это проблема собственников.

Сегодня мы пожинаем плоды приватизации. 15 лет назад приватизировали жилье по совершенно уникальной схеме, которой нет нигде в мире. У нас – собственники многоквартирных домов. Не предсатели домовых комитетов и не старшие по подъездам – именно собственники должны отвечать за свою собственность. Мы же создали такой конгломерат собственников, которые ни экономически, ни психологически, ни социально не готовы к решению этой задачи. Они на самом-то деле за 15 лет только и научились продавать свою собственность. Понимать же, что такое управление своей



И.Шрамко: «Реформа, реализуемая Москвой, самая оптимальная».

квартирой, каковы сопряженные с этим обязанности, ответственность, увы, не научились.

Почему сегодня вроде бы затормозилось создание ТСЖ? По-

тому, что в домах есть и наниматели, и собственники. И тем не менее у нас есть жилищные объединения, ТСЖ, которые работают очень эффективно. Причем в старом, разрушенном фонде. Именно там, где нет жилых помещений, там работает мысль. По крайней мере, если интересно, Москва дает множество примеров того, как можно в старом, аварийном доме собственникам жилых и нежилых помещений провести капитальный ремонт, реконструкцию. И иметь весьма эффективное управление. Прежде чем говорить, что это сложно, надо смотреть: где-то соответствующее решение, может быть, уже и найдено.

Иное дело, не найдено, так сказать, в массовом масштабе. Да ведь задача крупномасштабная. И пожалуй, самая сложная из всех стоящих перед реформой. Глубоко убеждена, ТСЖ может само управлять домом. Наверное, таких будет всего 2–5 процентов, но они, как локомотив, потянут весь процесс реформирования. Основная масса самоуправляемых организаций должна быть создана как ТСЖ под коллективного заказчика. Частной профессиональной управляющей компании ведь проще иметь дело именно с таким объединением – структурированным, с определенными правилами игры, чем с таким рискованном полем, как конгломерат собственников и нанимателей жилья в одном многоквартирном доме.

Налицо, однако, проблема, на которой действительно надо сконцентрироваться. Проблема серьезного отставания от самого процесса и управленческих решений, и научной мысли, и практики в таком очень сложном жилищном секторе, как потребительский.

Сергей ПАВЛОВСКИЙ: Вот штрих, характеризующий способность к самоуправлению. Это счетчики в Южном Бутово. По домовому прибору учета снимаются показания, делаются на всех проживающих по регистрации. И что началось? Люди пошли в ДЕЗ: протрите, вы условно с такого-то взяли как с одного человека, а у него еще шестеро проживают незарегистрированных. Попав в правовую норму, люди сами регулируют процесс. И это пойдет дальше. А вы говорите – не заинтересованы!

Ирина ШРАМКО: Задача, которая действительно требует решения в Москве (в таком объеме ее нигде в стране нет), состоит, на мой взгляд, в следующем. Жилищный кодекс предполагает выбор способа управления до-

мовладельцами. Проблема в том, что собственники не готовы выбрать способ управления, не готовы принимать какие-то решения просто в силу того, что ни экономически, ни юридически, ни социально к этому не готовы. Но уверяю вас, как только начнется резкий процесс, население начинает очень быстро обрывать. Ведь если не начнется, то рискует тем, что появятся многие нечистоплотные «игроки», которые обратят именно этот фактор – неготовности населения – в свою корыстную пользу.

Едва ли не самая большая проблема сегодня – процесс обучения основных участников этого процесса. Прежде всего представителей органов власти, большинство из которых сегодня просто-напросто не знают законодательства, касающегося создания товариществ. Представьте: еще до выпуска Жилищного кодекса было принято более 600 документов по деятельности ТСЖ. Ясно, что ни один чиновник физически не имеет возможности всю эту массу через себя пропустить. В этом смысле должна быть стройная система подготовки кадров. Система, нацеленная на результат. Не вообще учить все и всех – выработать стратегию обучения на нескольких уровнях: для руководителей высшего звена – один уровень подготовки, для руководителей управляющих компаний – другой, для руководителей малого предприятия – третий и т.д. Это крупная, масштабная программа, реализация которой в Москве насущно необходима.

Конечно же, и ТСЖ учить нужно – в том числе и как зарабатывать деньги. В отрасли деньги колоссальные. Почему объединения в старом разрушенном фонде, не получая дотаций, экономят на управленческих расходах 30 процентов и за счет собственной хозяйственной деятельности, а не за счет нежилых помещений проводят капитальный ремонт дома? Да потому, что научились элементарному бизнес-планированию собственной деятельности.

На жилищном фонде у нас пока мало кто зарабатывает. Просто и возможностей таких не представляют! Вот чему именно должны научить наших собственников, жилищные объединения, решающих задачу самоуправления.

Подготовил Геннадий ВОСКРЕСЕНСКИЙ

Фото Эдуарда ЛАПОВКА

го самоуправления. С одной стороны, по договору социального найма им нужно заключать договор с нанимателем и определять размеры платежей. С другой – заключать договор об управлении, где размер платежей управляющей организации определили собственники жилья этого дома. Второй платеж наверняка окажется выше. Возникшая разница ложится бременем на расходную часть муниципального бюджета. Кроме того, Жилищный кодекс возложил на собственников бремя расходов на проведение капитального ремонта. Значит, органы местного самоуправления как владельцы части квартир должны будут внести в расходную часть бюджета еще и названные собственниками расходы на капитальный ремонт. Если не внесут, то последуют судебные иски...

ХОЗЯЙСТВО, КОТОРОГО МЫ НЕ ЗНАЕМ

Начальник отдела государственных услуг в ЖКХ управления ЖКХ Росстроя Асия ФАТАХЕДИНОВА, строго говоря, должна была объяснить роль тарифной политики в создании инвестиционной привлекательности ЖКХ. Но она предложила прежде взглянуть на состояние отрасли ЖКХ с точки зрения интересов бизнеса. Взгляд выражался в данных мониторинга, которые, понятно, в широкой печати не встретишь. Однако, думаю, интересны они не только деловым людям.

Деньги, как известно, всегда найдут ту сферу, где можно ждать отдачи. На сегодня ЖКХ РФ убыточно. Расходы отрасли превышают доходы на семь процентов. Общая задолженность по отрасли около 300 млрд. рублей. Но есть несколько се-

кторов, работающих с прибылью. Например, лидирующее положение занимает сектор, предоставляющий услуги электроснабжения. Он работает с годовой рентабельностью от 4,5 до 5 процентов. На втором месте предприятия по предоставлению услуг сетевого газоснабжения. Здесь рентабельность в 2004 году была 2 процента, в нынешнем снизилась до 0,8 процента.

Остальные сектора ЖКХ убыточны. С убытком в 1,5 процента работает сектор водоотведения. Сектор водоснабжения приносит убыток в 7,3 процента. Самая нерентабельная сфера – предоставление жилищных услуг, здесь убыток составляет 27 процентов. То есть почти треть расходов не покрывается доходами. И в этом весь парадокс – ведь жилищная сфера более подвержена демонополизации, значит, более привлекательна для малого бизнеса, поскольку связана с ремонтом и обслуживанием жилищного фонда.

Причина такой сокрушительной убыточности известна: жесткое регулирование в сфере коммунальных услуг, сдерживание тарифов. Теперь государство отпускает вожжи. И, похоже, проявляет в этом излишнюю торопливость. Об этом свидетельствует удорожание жилищных услуг. Так, с января по июнь 2005 года тарифы выросли на 29 процентов. Лидируют два сектора. На первом месте услуга горячего водоснабжения – здесь тарифы выросли в среднем по России на 34–35 процентов. Вслед идет жилищный сектор – рост тарифов порядка 30 процентов. Энергоснабжение занимает более скромные позиции – повышение цен где-то на уровне 17–18 процентов.

По мнению Асии Ильжановны, необходимо срочно найти оптимальный уровень вмешательства государства в регулирование тарифов в сфере жилищно-коммунальных услуг. Вторая задача: согласование процессов установления государственных тарифов и муниципальных. Несоответствие в этой сфере, по утверждению Асии Ильжановны, приносит убытков около 5 млрд. рублей в месяц.

Ну, какой, скажите, предприниматель нырнет в этот омут?..

ЛЕД ТРОНУЛСЯ...

Ясно, что без государственной поддержки малого предпринимательства в сфере ЖКХ, без создания дееспособных обществ собственников реформирование ЖКХ может растянуться на многие десятилетия. Государство же словно в рот воды набрало. В такие моменты в России всегда находятся люди, готовые взять бремя проблем на себя. Об одном из способов решения жилищно-коммунальных проблем рассказал руководитель корпорации «Жилищная инициатива» Александр СИДОРЕНКО.

В рамках поддержки малого предпринимательства в СВАо специалисты корпорации подготовили концепцию создания на территории округа сервисного центра по обслуживанию субъектов малого предпринимательства, работающих в сфере ЖКХ. Задачи центра: информационно-аналитическое обеспечение субъектов, работающих в сфере ЖКХ, оказание консалтинговых и инженеринговых услуг, консультационная помощь собственникам и пользователям жилья, подготовка персонала для субъектов малого бизнеса и для сообществ.

Генеральный директор ОАО «Институт экономики ЖКХ» Игорь БЫЧКОВСКИЙ озвучил свой доклад так: «Экономические и правовые аспекты вхождения частного бизнеса в ЖКХ». Но, бегло пройдясь по печальной статистике, заговорил о главном:

– Жилищные услуги сегодня сведены к ремонту кровли, подвала и проч. А основной бизнес – жилье, квартиры. Рынок этот, по нашим оценкам, равен всему остальному рынку ЖКХ: около 30 млрд. долларов. А мы его отдали на откуп структурам, не имеющим отношения к жилищно-коммунальному сектору. Вот где зарыта убыточность ЖКХ. Лицензию на обслуживание жилья надо выдавать тогда, когда фирма гарантирует все виды работ внутри жилого здания и прежде всего квартир.

Впрочем, трудно удержаться от упоминания цифр, содержащихся в докладе Игоря Викторовича, ибо они красноречиво характеризуют вторую сторону участников рынка ЖКХ – потребителей. Его институт совместно с РОМИРОм провели социологические исследования, выясняя, что знает население об услугах ЖКХ. Результаты получили удручающие. 86 процентов опрошенных не знают, сколько платят от реальной стоимости жилья и коммунальных услуг. Где получить информацию об услугах, не знают 45 процентов опрошенных. О перекрестном субсидировании не знают 80 процентов. О том, сколько потребляет услуг, не знают 84 процента. О нормативах ЖКХ не знают 91 процент опрошенных. «В этой ситуации приборы учета не нужны», – подытожил Игорь Викторович...

И все-таки не все так мрачно. Реформа в ЖКХ идет, и интерес к ней растет.

Об этом говорит и анализ посещения ежемесячных московских городских семинаров с представителями жилищных объединений города, проводимых Центром реформы в ЖКХ. Работники центра отмечают рост заинтересованности руководителей и бухгалтеров жилищных объединений в получении и профессиональном разъяснении необходимой информации. В частности, на июньском семинаре участникам был задан вопрос: «Готовы ли ваше жилищное объединение заключить договор на управление и техническую эксплуатацию с частной управляющей организацией?» «Да» – ответили 45 процентов участников. «Нет» – 55 процентов. Последние ответили и на вопросы, раскрывающие причины отказа. Картина выявлялась такая: 37 процентов «отказников» ответили: «дорого, нет денег»; 42 процента: «нет необходимости»; «нет информации» – указали 16 процентов; «не выполняются вовремя работы» – 5 процентов.

Как видим, почти в половине случаев отказ от частных управляющих компаний – результат безынгициативности организованных в товарищества граждан (что тогда говорить о неорганизованных!). Но еще полгода назад этот процент был значительно выше. И, напротив, как сообщают специалисты центра, в последнее время растет стихийный поток руководителей товариществ, старших по подъездам, которые приходят в центр с единственной просьбой: найти или частную управляющую компанию, ибо хотят отказаться от услуг ДЕЗа...

Может быть, допекло. Но скорее похоже на то, что Жилищный кодекс начал работать...

Василий ДВОРЫКИН