



ФОТО АНДРЕЯ НИКЕРИЧЕВА

Представьте себе: вы вкальваете на двух работах, год за годом откладываете деньги, отказывая себе во многом, берете в банке кредит, влезаете в долги, и вот наконец - о, счастье! - покупаете квартиру в новостройке. Конец всем мытарствам! Но нет, не спешите закупать шампанское на новоселье - быть может, ваше хождение по мукам еще не закончилось...

ТСЖ НА БАРРИКАДАХ

Два года назад довелось мне побывать в Южном Бутове, в ТСЖ «Чародейка-2». Виталий Горчаков, председатель его правления, двухметроворостый гигант, каких в царские времена непременно забривали в гренадеры, встретил меня хмуро. Вообще-то, по складу характера человек он добродушный, открытый, незлоби-

вый. Но так его «достали» постоянные сражения со строителями, что на его месте даже ангел небесный пожалел бы, что у него нет рогов.

Виталий с женой Светланой жили в общежитии, работали напряженно, выкладывались, как говорится, по полной программе и купили «двушку» в только что сданном в эксплуатацию доме. Впереди их ожидало лучезарное будущее...

Однако сияющее грядущее как-то незаметно съжилось-скукожилось и обернулось досадной обидой на то, что деньги за квартиру были заплачены ими едва подъемные, а новое жилище приличным можно было назвать лишь с огромной натяжкой. И это им-то, только что переехавшим из общежития!

По образованию Виталий Горчаков инженер-электронщик. Но

даже и ему, далекому от строительных тонкостей, сразу бросилось в глаза: не устроены как следует выводы канализации, электропроводка сделана по принципу тяп-ляп, в щели на балконах можно протолкнуть пушечное ядро, а в санузле про гидроизоляцию строители просто забыли. Недоделки имелись почти по 50 позициям!

Это общая беда столичных новоселов: застройщик быстро «осваивает» деньги

счастливым камнем содрогнулся бы в неизбежной тоске. В домах по соседству с «Чародейкой-2» председатели правлений менялись из-за этого с калейдоскопической быстротой - не выдерживали адовых кругов, а один даже заработал инфаркт.

Надо заметить, что Горчакову и его соседям еще повезло - ТСЖ им удалось организовать за месяц до сдачи дома в эксплуатацию. Иници-

рой в трети квартир температура зимой не превышала 8-10 градусов. Председателю правления Виталию Горчакову пришлось немало помучиться, пока удалось добиться переделки узлов сбора и отвода воздуха из системы отопления, а также улучшить подачу горячей воды. Потом с балконов начала осыпаться облицовочная плитка - неправильно был подобран состав штукатурной смеси. Потом...

СОБСТВЕННИК НА БРЕЮЩЕМ ПОЛЁТЕ

приобретателей квартир, сдает дом - и тут же нацеливается на следующий новострой. А поскольку по распоряжению московского правительства в строящихся домах обязательно должны были создаваться ТСЖ, то застройщики придумали хитроумную схему: назначили председателем товарищества своего человека, который вроде бы участвовал во всех этапах приемки строительных работ, безответно подписывал любые акты сдачи. Все просто и удобно - для самих строителей. А когда съезжались будущие жители, то зачастую было уже слишком поздно - заставить застройщика устранить недостатки чрезвычайно трудно, приходится обить столько начальственных порогов, написать столько бумаг и прошений, что даже Сизиф с его не-

ативная группа собралась в летнем кафе на Таганке, было их человек 30-40. Нашлись среди них люди, понимающие в строительстве, которых и отрядили присматривать за сдачей их общего будущего обиталища.

Их настойчивость и напор явно не нравились строителям, но помогли добиться устранения недоделок в большинстве квартир, заменить кровлю в местах протечек, сделать гидроизоляцию на переходных балконах. Заменяли плитку в подъездах, заставили обновить около 70 разбитых и треснувших стеклопакетов, переоборудовать и привести в боевой вид детский городок.

Впрочем, недоделки раз за разом всплывали и после приемки дома. Обнаружилась ошибка в проекте, из-за кото-

Этих «потом» появилось столько, что в управе района дом стали считать проблемным - настурные хождения Горчакова и членов правления по чиновникам и строительным кабинетам, его писания в различные инстанции доводили власть имущих до зубного скрежета. Тем не менее многого удавалось добиться, и не только за счет строителей. Жители дома, почувствовав себя настоящими хозяевами, сами стали благоустраивать двор, выкопали прудик, устроили альпийскую горку с водопадом, сделали многие своими руками на детской и спортивной площадках, вывели переговорные устроительств в комнаты консьержей, поставили на ворота ограды электронные замки, ключи от которых были у каждого жильца. Словом, жизнь стала налаживаться. А потом...

МАСТЕРА НА ВСЕ РУКИ

Пусть вас не вводит в заблуждение слово «эксплуатационная» в названии фирмы. Эти функции она, конечно, тоже выполняет, однако основная сфера ее деятельности - именно управление. В своем настоящем виде «ЭК ТСЖ» существует с 2001 года. Как водится, начинали с малого - с одного дома. А сейчас «ЭК ТСЖ» только в Южном округе опекает 25 домов, плюс несколько - в Центральном и Юго-Восточном округах. Понятно, что на поле коммерческого управления жилфондом фирма стала первопроходцем.



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

Ялтинская улица в районе Нагорный, типовой панельный 17-этажный дом новой постройки. Здесь мы и отыскали один из офисов компании, где нам назначил встречу ее генеральный директор Александр Авдеев. Ему 34 года, и можно сказать, что он молод, под стать своему бизнесу. За плечами тем не менее два высших образования - экономическое и техническое. Пожалуй, это закономерно: стихию ЖКХ проще покорять именно с таким сплавом знаний и навыков.

- В любом бизнесе, - говорит он, - на начальном этапе важно добиться признания. Признания порядочности, дееспособности и состоятельности организации. Мы здесь не исключение. Как-то особых сложностей во взаимоотношениях с властями на старте своей деятельности не испытывали. Порой, правда, все развивалось не так быстро, как хотелось бы. А в остальном... Мы

же были одними из первых. К нам тягело было предъявлять какие-то требования, поскольку аналогичный опыт практически отсутствовал. Не с чем было сравнивать.

Случилось так, что первый объект, взятый компанией в управление, находился в ЦАО. Однако толчком к более интенсивному развитию бизнеса послужило решение префектуры ЮАО о реализации пилотного проекта в четырех районах округа. Суть проекта в том, что по определенным группам домов функции заказчика были переданы от ДЕЗов коммерческим структурам, в том числе «ЭК ТСЖ». С тех пор миновало почти два года.

- В то же время, - подчеркивает Александр Авдеев, - мы присутствуем в ЦАО. Другое дело, что занимаемый нами сегмент рынка здесь не так велик, как хотелось бы. Мы взяли в управление дома в Тверском и Пресненском районах, скоро, наверное, придем и в другие.

Отношения с поставщиками ресурсов и услуг строятся на основе прямых договоров. В то же время вопрос соотношения управляющих и эксплуатационных функций в деятельности компании не так прост. Здесь «ЭК ТСЖ» исповедует дифференцированный подход. Генеральный директор по этому поводу высказался так:

- В принципе, мы декларируем готовность выполнять любые функции по управлению домом и его обслуживанию. То есть можем предоставить услуги в широком спектре, а потому являемся автономной структурой. В зависимости от ситуации готовы идти на компромисс, предоставляя именно те услуги, которые востребованы в конкретном доме. По сути, работаем адресно. И в тех домах, где мы действуем в рамках пилотного проекта, и там, где у нас договоры с ТСЖ или собственниками жилья, мы подчас помогаем жильцам оптимизировать затраты по эксплуатации и текущему содержанию. Мы сами говорим, где именно можем быть полезны в наибольшей степени, а где жильцам лучше действовать самостоятельно, чтобы не тратить лишние деньги.

В Южном округе большая часть домов, находящихся в ведении «ЭК ТСЖ», - новостройки. Однако в последнее время в сфере ответственности компании все чаще попадают и достаточно старые дома. Более чем в половине действуют ТСЖ, в других сформированы домкомы.

Весь штат компании, включая ИТР и производственный персонал, насчитывает около ста человек. Исходя из объема обслуживаемого жилищного фонда можно утверждать, что в такой форме компания оказывается эффективней традиционного тандема в виде ДЕЗа и обслуживающих организаций. Проще говоря, та же работа выполняется меньшим количеством людей.

Что касается повседневных отношений с властными структурами, то каких-либо серьезных обострений здесь не возникает.

- Если и случаются разногласия, - говорит Александр Авдеев, - то носят они рабочий характер, не более того. Мы постоянно пытаемся применить в своей работе новые подходы. Здесь, конечно, важны понимание и поддержка на уровне префектур и управ. В то же время любая новая идея требует обсуждения. Мы должны отстоять свою точку зрения. Естественно, нельзя рассчитывать на то, что все предложенное нами будет принято безоговорочно. А если мы ошибаемся? Здесь-то и полезен диалог с властью.

ТАРИФ - ДИТЯ БЮДЖЕТА

Опасения москвичей по поводу широкого вторжения коммерческих компаний в сферу управления жильем коротко можно сформулировать так: у коммерсантов только прибыль на уме, а потому платежи взлетят до небес. Но все ли здесь так очевидно? - На самом деле, - утверждает заместитель генерального директора «ЭК ТСЖ» Виктор Митрофанов, - если люди проголосовали за управляющую компанию и пригласили ее, то данный факт никак не должен отразиться на тарифах, по которым начисляются платежи. В противном случае за управляющую компанию никто голосовать не станет. Поэтому условие номер один таково: цена услуг не должна увеличиваться и выходить за рамки тарифов, утверждаемых правительством Москвы.

Сказать легко - сложнее сделать. Как известно, городской тариф учитывает и бюджетную дотацию. То есть житель оплачивает из своего кармана лишь часть расходов по содержанию жилья, остальное покрывает бюджет.

- А где бюджет, - продолжает Виктор Митрофанов, - там, естественно, строгая отчетность. Во-вторых, требуется представить хозфинплан, составлен-

КОНКУРЕНТ

Уходит в прошлое эпоха безраздельного монополизма ДЕЗов. Но что ждет тех, кто решится связать судьбу своего жилища с частником, с коммерческой структурой? В поисках ответа на этот вопрос мы и отправились в ЗАО «Эксплуатационная компания ТСЖ».

на основе действующих нормативов. И здесь надо учитывать, что ЖКХ сегодня - самая зарегулированная сфера. Плановикам, которые работали в советской системе хозяйствования, это отлично известно. Трудно поверить, но есть даже норматив расхода воды для протирания плафонов в подъезде. Представляете себе отчетность при такой зарегулированности?



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

Но и это еще не все. Жестко определены условия получения бюджетных средств. В определенных случаях они могут выделяться лишь в том случае, когда дом находится у вас на балансе. А здесь он только в управлении, на забалансовом учете. Тем не менее, хоть и не без хлопот, нам удалось получить бюджетные средства, на которые вполне рассчитывать наши жители. Из-за некоторой заорганизованности бюджетного финансирования бывает сложно, а порой и невозможно использовать экономию средств по одной

строке для финансирования других статей расходов.

- «ЭК ТСЖ» убеждены, что ситуацию можно поправить. В сущности, в том и состоит смысл пилотного проекта: выявить противоречия и неувязки, чтобы люди, отвечающие за принятие решений, устранили их, изменив действующие нормативные акты.

- В некоторых случаях, - считает Виктор Митрофанов, - ничего особенно сложного не требуется. Просто в действующем документе (через «или») надо назвать управляющую компанию. Ведь эта новая форма управления уже прописана в базовом законодательстве - в ЖК РФ. Ну и давайте все приведем к этому общему знаменателю.

А вот как комментирует ситуацию с бюджетными дотациями Александр Авдеев:

- Если говорить о пилотных проектах Южного округа, где нам полностью переданы функции управления, там мы получаем бюджетные средства ровно в том же объеме и в те же сроки, что и ДЕЗы. В других домах, управляемых нами, дело обстоит сложнее. Отчасти это обусловлено сложившейся системой получения ассигнований из бюджета. ТСЖ сейчас непросто их получить. Порой товарищества сознательно отказываются от этого, понимая несоизмеримость затрат сил и времени с возможным результатом. Это характерно для домов, где относительно немного муниципальных квартир. Ведь именно от этого показателя изначально просчитывается бюджетное финансирование. Там, где доля муниципальной площади велика, без дотации не обойтись.

ЗАХОДИ НА РЮМКУ ЧАЯ

Пожалуй, главный вопрос, на который хотели бы получить ответ жители