

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ЖКУ: КОМУ

Круглый стол на тему «Создание условий развития конкурентной среды в сфере ЖКХ Москвы» прошел в Центральном доме предпринимателя. Место его проведения выбрано точно - ведь участники круглого стола обсуждали проблемы, возникшие на стыке интересов малого, среднего бизнеса и городских структур, занимающихся реформированием ЖКХ столицы. Кто поможет малому бизнесу стать более конкурентоспособным на рынке жилищно-коммунальных услуг? Какие рычаги есть у власти, чтобы создать на этом рынке цивилизованное соперничество и достичь при этом основной цели реформы - повысить качество услуг, обеспечить комфорт и безопасность москвичей?

Ведущая круглого стола руководитель ГУ «Центр реформы в ЖКХ» Ирина ШРАМКО перед началом его работы подчеркнула, что на повестку дня реформирования сегодня вышла задача совершенно новая - и для власти, и для населения, и для бизнеса - создать рынок управления жилищным фондом. И создавать его нужно не с нуля, не на пустом месте. В Москве есть опыт эффективного управления жилищным фондом - и у ДЕЗов, и у жилищных объединений граждан в форме ЖСК, ТСЖ. Его необходимо развивать, осваивать и видоизменять, чтобы реализовать положения Жилищного кодекса.

Опыта создания и функционирования рынка управляющих компаний в Москве нет, но есть реальная база для его формирования. Это более 500 компаний, предприятий малого бизнеса, которые занимаются сегодня эксплуатацией и обслуживанием жилищного фонда в качестве подрядных организаций. Не все, но многие из них могли бы взять на себя и функции управления жильем. Кроме того, есть успешные и эффективные управляющие компании в новостройках, есть ЖСК с многолетним опытом управления многоквартирными домами.

Степан ОРЛОВ, председатель комиссии по городскому хозяйству Московской городской думы:

ОТ РЫНКА НЕ УЙТИ, НО МОЖНО ЕГО КОНТРОЛИРОВАТЬ

- Проблема выбора способа управления жильем, управляющих компаний волнует всех без исключения москвичей. Мы все проживаем в многоквартирных домах, поэтому статьи Жилищного кодекса, которые предписывают определяться с управляющими компаниями, мы обязаны выполнять. Довольны мы сегодняшним положением со своим жильем или нет - по-старому жить уже не сможем, должны выполнять федеральный закон. Конечно, можно было бы задействовать в полную силу административный ресурс, жестко ориентировать население на выбор ДЕЗов в качестве управляющих компаний. В некоторых районах и округах так и происходит. Надо сказать, на сегодня это не худший вариант, но и органы исполнительной власти, и само население должны понимать, что такой выбор - переходная мера. ДЕЗы тоже в самое ближайшее время будут приватизироваться и акционироваться, у них тоже изменятся и статус, и принципы финансирования. Так что все равно на повестку дня встанут вопросы формирования цивилизованного рынка управляющих компаний. А рынок - это в первую очередь конкуренция, на этот рынок выйдут, может быть, и малые предприятия, и предприятия среднего, крупного бизнеса.

Но новые отношения в сфере ЖКХ ни в коем случае не должны ухудшить положения москвичей - снизить качество услуг или привести к их удорожанию. Цены на ЖКУ, конечно, расти будут, как и во всех других отраслях, но резкого скачка цен, связанного с активным развитием конкурентной среды, допустить нельзя. Здесь свое слово должно сказать государство. Как? С помощью нормативных документов, тарифной политики, налогов - рычаги есть.

Еще один важный, пока не решенный вопрос - критерии выбора управляющих компаний. Депутаты считают, что в качестве промежуточной формы возможна аккредитация этих компаний при правительстве Москвы. Город формулирует требования к УК: образовательный уровень, квалификация персонала, наличие техники, опыта работы и т.д. Таких компаний может быть 20-30. Но это будут компании, которые правительство столицы рекомендует, в какой-то мере ручается за них.

Анатолий КОЧЕГАРОВ, руководитель исполнительного органа системы «Росжилкоммунсертификация»:

СЕРТИФИКАТ - ПРОПУСК НА РЫНОК УСЛУГ

- Наша организация, по моему мнению, решает ключевую задачу создания конкуренции в сфере управления - разрабатывает и внедряет систему сертификации в ЖКХ. Мы еще молоды, работаем с 2003 года, но по России уже функционируют 55 наших структур. Задача у органов сертификации много, например, содействие инвестициям в ЖКХ, повышение качества ЖКУ. Применение сертификации нужно всем участникам процесса создания рынка - и ор-

ганам государственного управления, и населению, и предприятиям. Что дает сертификация власти? Возможность повысить управляемость этим рынком, что особенно важно в его первоначальном состоянии. Властные структуры будут иметь реестр предприятий, прошедших сертификацию. А получить документ не просто: учитываются самые разные параметры, в процессе сертификации выдвигаются критерии конкурсного отбора.

Что дает сертификация самим предприятиям? Повышает их статус, их рейтинг в конкурентной среде. И, что немаловажно, они получают независимый финансовый, технологический, экономический аудит. Выгоды сертификации для населения еще очевиднее - люди получают возможность реального выбора реально существующих добросовестных компаний, которые не только обещают, но имеют реальную возможность грамотно управлять жилищным фондом.

Сертификация - это и внедрение систем качества. Таких систем пока единицы, но они нужны. Главное, что дает сертификация компаний, - она позволяет создать четкие, понятные критерии оценки управляющих компаний. Это важно при проведении конкурсов.

Юрий ЦЫРУЛЬНИК, заместитель директора Территориального центра развития и поддержки малого предпринимательства Зеленограда:

МАЛЫЙ БИЗНЕС СТАЛ СМЕЛЕЕ

- Наш центр был создан для практической помощи предпринимателям, малому бизнесу, в том числе и работающим в ЖКХ, что, конечно, должно повысить их конкурентоспособность. В планах было: консультативная, юридическая помощь малому бизнесу, постоянно действующие выставки-ярмарки для малых предприятий, создание единой диспетчерской. Мы бы принимали туда заявки от населения и организаций на оказание услуг по обслуживанию жилья и нежилых помещений и обеспечивали бы работой наши малые предприятия. Мы встречались по этому поводу с 50 руководителями предприятий и заручились их поддержкой. Пока из-за отсутствия нормального помещения мы ограничили юридическими консультациями, помощью в оформлении документов. Но не только: мы участвуем во всех конкурсных комиссиях при распределении городских заказов на оказание ЖКУ. Результаты этих конкурсов радуют: около 25 процентов объема всех заказов по оказанию услуг, на которые проводятся конкурсы, получили предприятия малого бизнеса. Считаю, что еще четверть заказов приходится в малый же бизнес, когда крупные фирмы заключают с ними договоры подряда. Частные предприятия малого бизнеса перестали бояться конкурсов.

Тимофей ВАСИЛЬЕВ, заместитель начальника отдела кредитования малого бизнеса Банка Москвы:

НЕ УЧИМ ЖИТЬ, НО ПОМОЖЕМ МАТЕРИАЛЬНО

- Наш банк входит в первую пятерку ведущих банков страны, и мы предлагаем несколько интересных, высокотехнологичных банковских продуктов по кредитованию малого бизнеса. У нас максимально гибкий порядок предоставления кредитов, рассмотрение заявки на кредитование от предприятий малого бизнеса в течение 2-3 дней. В зависимости от суммы кредита - он может быть выдан без залога - мы производим микрофинансирование малых предприятий и частных предпринимателей, и процентная ставка ниже, чем в других банках, поскольку затраты на оформление кре-

дитов минимизированы. Главное - мы всегда подстраиваемся под заемщика, выбираем индивидуальный график погашения кредита.

Ирина ЧЕРТКОВА, Городской центр жилищного страхования:

РАБОТАТЬ СО СТРАХОВКОЙ - ВЫГОДНО

- На что хотелось бы обратить внимание сегодня, когда активно идут создания жилищных объединений и выборы управляющих компаний? На такое направление нашей деятельности, как страхование объектов общего имущества в многоквартирных домах. Мы провели эксперимент по страхованию общего имущества в ЮВАО, а сейчас распространили его на весь город. В таком виде страхования бюджетная составляющая - 40 процентов, а 60 процентов - доля страховой организации. Хочу обратить внимание управляющих компаний на то, что в бюджет на следующий год заложены средства на страхование, нами подготовлены методики определения страховой стоимости имущества, подлежащего страхованию. Все страхуемое имущество делится на три группы: конструктивные элементы, элементы отделки, лифтовое хозяйство. Даже в итоге небольшого эксперимента (было застраховано 28 ТСЖ) произошло восемь страховых случаев, например, поджог лифта, и выплачено более 500 тысяч рублей в возмещение ущерба.

Те, кто выбрал способ управления своим домом, все ЖСК и ТСЖ могут заключить договоры страхования и жилых помещений, и общего имущества. Страховые компании, выигравшие конкурсы на предоставление страховых услуг, действуют на территории каждого административного округа.

Новое направление в нашей работе - страхование ответственности подрядных организаций. После выхода постановления правительства Москвы в июне этого года в проект типового государственного контракта включен пункт об обязательстве подрядной организации заключить договор страхования своей ответственности. С чем это связано? С теми, к сожалению, нередкими случаями, когда жилые помещения повреждаются подрядными организациями. И потому, страхование жилых помещений покрывает не все возможные случаи. Например, не страхуется затопление через крышу или через панельные швы.

Страхование ответственности подрядчика выгодно всем: и подрядным организациям, и жильцам, и городу. Подрядчик платит небольшую сумму - от 10 до 25 тысяч рублей, и часть его рисков будет покрыта, ему не придется вынимать из своего кармана дополнительные деньги на возмещение причиненного ущерба, поскольку в страховании принимает участие и город. Что касается управляющих компаний, то и для них мы сейчас разрабатываем систему страховой ответственности.

Константин БОРИСОВ, генеральный директор «Миракс-Сервис»:

ПРОВЕЛИ «РАЗВЕДКУ БОЕМ»

- Реализован пилотный проект в 13 домах района Тропарево-Никулино. А именно: перед нами была поставлена задача провести в этих домах общие собрания по выбору управляющей компании. В качестве такой компании мы предложили себя. У нас есть опыт управления жилищным фондом в новостройках, солидная материально-техническая база, финансовые средства. Была у нас поддержка и префектуры, поскольку пилотный проект реализовывался в соответствии с решением окружных органов власти. И вот с чем мы столкнулись. Потратив на информационную работу среди населения шесть миллионов рублей, по итогам опросов

мы обнаружили: к частному бизнесу люди относятся враждебно, хотя 70 процентов населения недовольны работой ДЕЗа. Сам ДЕЗ всеми способами блокировал нашу работу, тормозил процесс передачи домов под управление. На половину этих домов постройки 1980-1982 годов отсутствовала документация, нельзя было описать состав общего имущества. Дать людям полную информацию о том, чем они владеют и чем будут управлять компания, невозможно.

Наша компания относится не к малому, а скорее к крупному бизнесу - сегодня у нас под управлением один миллион квадратных метров жилья. Считаю, что малый бизнес не игрок на рынке управляющих компаний. Так складывалось



Промышленным альпинистам работы в столице хватает



В опорном пункте №4 ОВД «Тропарево-Никулино» компания «Миракс-Сервис» проводит ремонт за свой счет

Участники круглого стола рассказали о том, как они видят проблемы создания рынка управления жильем.

Александр КАРПОВ, первый заместитель руководителя Департамента поддержки и развития малого предпринимательства города Москвы:

НУЖНЫ ПРАВИЛА ИГРЫ

- Политика департамента остается неизменной: для предприятий малого бизнеса сфера ЖКХ остается приоритетной. В этом направлении за последние три-четыре года сделано многое, что подтверждают такие цифры: объем государственных заказов для малых предприятий в ЖКХ увеличился с 10 до 30 процентов и будет расти. Но эти же первые шаги формирования конкурентной среды в ЖКХ показали, что путь будет трудным и долгим. Для того чтобы он все-таки привел к желаемой цели, необходимо главное условие - установить правила игры, поведения всех игроков, всех участников рынка. И добиться, чтобы правила эти соблюдались всеми.

десятилетиями, когда о приходе частного бизнеса в управление и речи не шло. Посмотрите: в Москве ДЕЗов столько же, сколько и районов, - более 125. Но что такое ДЕЗ? Пять комнат и 15 сотрудников, но все равно это не малый бизнес. Во-первых, ДЕЗы сегодня являются ГУПами, во-вторых, у каждого ДЕЗа под управлением огромные массивы жилья.

Функция управления жилищным фондом как бизнес в нашей стране, в Москве никогда не выделялась и не реализовывалась. Законодатели в ЖК придумали концепцию самоуправления. Мы считаем, что самоуправление в этой сфере не пойдет: не может большое количество граждан, которые принадлежат к разным социальным слоям, объединиться для коллективного управления своим домом. У них нет для этого ни знаний, ни умения сотрудничать друг с другом. Как же в таком случае может реализоваться Жилищный кодекс?

Мы решили создать прототип саморегулируемой организации в сфере управления жильем. Мы уже вышли с инициативой в МГД, Министерство регионального развития РФ. Наша цель - сформулировать требования, впоследствии законодательно закрепленные, к профессиональному уровню, финансовому состоянию и ответственности управляющих организаций и также законодательно обеспечить защиту малообеспеченных групп населения. Где мы видим место малого бизнеса? На выполнении подрядных работ. Но и в подрядчикам требования должны быть не менее жесткими, чем к управляющим компаниям. Тем же, кто им не соответствует, не место в этой социально чувствительной сфере...

Ирина СЕМЕННИКОВА, председатель ТСЖ «Соколиная башня»:

ХВАТ МЕСТА И БОЛЬШИМ, И МАЛЕНЬКИМ

- Мы говорим о создании конкурентной среды на рынке жилищно-коммунальных услуг. Рынок предполагает двух равноправных участников. Одни выходят на него и предлагают свои услуги, другие говорят: мы готовы за это