

ПАРТНЕРЫ НАХОДЯТ ИНТЕРЕС

В октябре этого года Ассоциация строителей России, правительство Москвы и Московская городская дума, ряд управляющих компаний выступили с инициативой создания Некоммерческого партнерства. Константин БОРИСОВ, вице-президент одной из этих компаний – ООО «Миракс Групп», рассказывает о целях начинания.

— Константин Владимирович, сейчас все масштабные, и даже не очень, затеи принято называть проектами. Давайте и эту инициативу так назовем. Как известно, предложение появляется в ответ на возникший спрос. В ответ на чей спрос родилась идея создания Некоммерческого партнерства?

— В ответ на спрос потенциальных участников рынка в сфере управления жилищным фондом. А этих участников два: собственники жилья, то есть население многоквартирных домов, владельцы квартир, и управляющие компании. Населению нужны услуги высокого качества по доступной цене, компаниям – возможность управлять жилищным фондом и эксплуатировать его, получая при этом прибыль.

— Разве нет здесь конфликта интересов?

— Партнерство и создается для того, чтобы интересы согласовывать. Но дело в том, что ни та, ни другая сторона пока свои интересы в полной мере не осознала и не сформулировала. Рыночные преобразования в жилищной сфере начались с приватизации жилья. Появилось огромное количество собственников. Однако как реализовать свое право, большинство из них не представляет. Управление имуществом является по сути реализацией права на собственность. С введением в действие Жилищного кодекса оно должно строиться на договорных началах. Но правил, законов, регламентирующих такие отношения, недостаточно. В число субъектов управления попало огромное количество граждан и их объединений. Но они не имеют для этого необходимых знаний, навыков – привыкли действовать по указанию органов государственной власти и не желают нести ответственность за последствия своих действий, не умеют и, главное, не хотят принимать самостоятельных решений.

— Это естественно, если учесть, что у людей нет опыта управления собственностью. Опыт такой копится поколениями. По роду своей деятельности журналисты нашей газеты много общаются с активистами жилищных объединений, с членами правлений ЖСК и ТСЖ, проблема пассивности и равнодушия людей остается даже для них главной. Думаю, в ближайшие 10 – 20 лет она не исчезнет.

— Проблема не в этом. Не могут все люди принимать активное участие в управлении и тем более в процессах эксплуатации своего жилья. В нашей стране в течение значительного периода на основе Федерального закона «О товариществах собственников жилья», на смену которому пришел Жилищный кодекс, реализовывалась концепция реформирования жилищного хозяйства, направленная на развитие инициативы собственников жилья или их объединений по управлению своим имуществом. При этом функция управления отождествлялась с задачами содержания жилищного фонда. И никогда – подчеркиваю, никогда – не определялась как бизнес, как деятельность профессиональных управляющих. Можно сослаться на пункты 1 и 2 статьи 154 ЖК.

Управление как бизнес никогда не поддерживалось и не стимулировалось на законодательном уровне. Но нельзя вести политику двойных стандартов: ЖК предполагает перевод всех отношений в жилищной сфере на рыночную, договорную основу, а чтобы эти отношения были продуктивными, прозрачными, туда должен прийти бизнес. Как пришел он в торговлю, сферу бытового обслуживания, во многие другие области.

Уверен: для преодоления кризиса в жилищной сфере нужно создать условия для деятельности профессиональных управляющих, но параллельно, одновременно с этим обеспечить социальную поддержку малообеспеченных слоев населения. Это будет эффективнее, чем принуждение к самоуправлению собственников с различными интересами, в основном очень далеких от жилищно-коммунальной сферы. Считаю, что самоуправление как концептуальное направление реформирования жилищной сферы должно быть рассмотрено в пользу бизнес-управления.

— Значит, в первую очередь Некоммерческое партнерство будет объединять фирмы, профессионально управляющие жильем, защищать их интересы, наводить мосты между ними и властью?

— Нет, равнозначная задача – обеспечить мягкий, нетравматический, я бы сказал, переход для населения от государственной моно-

полии в сфере управления жильем к рынку. Сегодня Москва в отличие от многих других регионов России продолжает дотировать населению примерно 60 процентов стоимости коммунальных услуг. Но государство постепенно, рано или поздно, уйдет из этой сферы. А бизнес заинтересован в сохранении и развитии спроса на свои услуги, то есть в том, чтобы люди были в состоянии их оплачивать. Жилищно-коммунальная сфера социально чувствительна, уязвима. Опрометчивые действия в этой области приведут к настоящей катастрофе, и бизнес пострадает в ней первым.

Мы рассчитываем, что членами нашего партнерства станут не только крупные управляющие компании, которые работают сегодня в новостройках столицы. Их опыт и ценен, и интересен, но несколько однокбок. Новые дома, куда заселяются вполне обеспеченные люди, способные купить жилье, – это далеко не вся Москва. В районе Тропарево-Никулино наша компания реализует пилотный проект по практическому применению некоторых статей ЖК, и опыт показывает: там у людей другие проблемы, и управление жилищным фондом должно быть организовано по-другому. Поэтому Некоммерческое партнерство приглашает все жилищные объединения граждан – ЖСК, ТСЖ, домовые комитеты и ТОС, просто активных людей. Нам нужен их опыт, их мнения.

— А что конкретно даст НП его членам, населению?

— Если управляющая компания является членом НП, то это определенная гарантия того, что УК отвечает установленным требованиям к профессионализму, финансовой состоятельности и ответственности. Будет гарантия (пусть не стопроцентная) от рисков для населения. Возможно, мы создадим страховой фонд или другой механизм защиты интересов населения.

Но социальная защита населения – это не задача бизнеса. Мы должны эксплуатировать жилфонд и управлять им. А защита населения – обязанность государства.

— Расскажите о предполагаемой структуре Некоммерческого партнерства.

— В партнерстве будет функционировать наблюдательный совет – в него войдут представители орга-

нов власти, общественных организаций. Мы предполагаем сформировать пять департаментов по основным направлениям: содействия бизнес-сообществам, содействия жилищным объединениям, информационного обеспечения, профессиональной подготовки и департамент работы с регионами.

— На какой стадии находится сегодня создание НП?

— На стадии юридического оформления и регистрации. Но рабочие группы по самым актуальным проблемам уже начали работу. Такими проблемами мы считаем: внесение изменений и дополнений в жилищное законодательство; разработку системы сертификации для управляющих компаний, позволяющих закрепить требования к качеству услуг; разработку формы публичного договора на управление многоквартирным домом.

— Константин Владимирович, а вы уверены, что ваш голос будет услышан теми, кто принимает решения?

— Мы говорим очень громко, и нас уже слышат. Мы наладили контакты с московским правительством и депутатами МГД, с Минрегионразвития, направили справку в Администрацию Президента России.

Идея создания такой структуры, как Некоммерческое партнерство – «Саморегулируемая организация управляющих недвижимостью», возникла не в чьей-то голове, не в кабинете – она рождена экономической и социальной практикой. Сроки выборов способа управления многоквартирным домом по решению Госдумы перенесены на год. Но что может измениться за год? Ничего, если по-прежнему уповать на то, что люди, привыкшие к монополии государства в сфере управления жильем, почему-то и вдруг коренным образом изменят свой образ мыслей и образ жизни. Мы же исходим из того, что имеем сегодня: население такое, какое есть; жилищный фонд – часто с процентом износа выше нормы; профессионально управляющие жильем фирмы – их должно быть гораздо больше.

Часто можно слышать, что мы все – и население, и бизнес, и государство – не готовы к серьезному реформированию ЖКХ. А я считаю, что эта реформа должна была начаться гораздо раньше и начаться именно с последовательного введения рыночных механизмов в сферу управления жильем. Так что ждать больше нечего, и мы намерены действовать.

Беседу вела
Наталья КРАСОВА

В Центральном доме предпринимателя состоялось заседание круглого стола по теме «Взаимодействие многоквартирных домов с управляющими компаниями». Организаторами встречи стали Центр развития предпринимательства и Сервисный центр ЖКХ Северного административного округа Москвы.

НЕТ УПРАВЛЕНИЯ БЕЗ ДОВЕРИЯ

По словам руководителя Сервисного центра Владимира Маркова, за годы приватизации свыше 80 процентов жилого фонда перешло в собственность жителей, однако управление подавляющего числа домов по-прежнему оставалось в руках государственных структур. В то же время в сфере жилищно-коммунального хозяйства, особенно с началом реформы, появились новые участники – фирмы, способные конкурировать с государственными унитарными предприятиями. Если поначалу малый бизнес специализировался на отдельных видах работ, то сегодня уже возникли организации, готовые взять на себя управление многоквартирными домами. Пока таких предприятий на территории округа немного, но все же у жителей появилась возможность выбора.

Сервисный центр ЖКХ решил ознакомить жителей с теми предприятиями, которые работают в этой сфере не первый год и успели себя зарекомендовать.

Например, фирма «Монолит-Сервис» одной из первых в Москве стала управляющей компанией. Эти полномочия в порядке эксперимента были ей предоставлены еще в 1996 году. Основной административно-технический персонал фирмы – специалисты со стажем, а генеральный директор Борис Бывшев в системе ЖКХ работает с 1972 года, хорошо знает большие места городского хозяйства. Под его руководством фирма с 2004 года осуществляет техническое обслуживание жилого и нежилого фондов общей площадью свыше 300 тысяч квадратных метров, выполняет ремонтные и отделочные работы, а также работы по обслуживанию строительных конструкций, систем отопления, водоснабжения и энергосбережения.

Солидный послужной список и у другой компании – «Инталэкс». Хотя в сфере управления и эксплуатации недвижимости она с 2000 года, зато среди ее подопечных такие комфортабельные объекты, как «Измумрудная долина», «Аркада Хаус», десять коттеджных поселков в Барвихе, и многие другие. А вот фирма «Миндол» на рынке ЖКХ – «младший брат» из вышеназванных: она не может похвастаться длинным списком клиентов, поскольку обслуживает один-единственный дом. Но отзывы о ее работе самые положительные. Наверное, это предприятие – наглядный пример того, как непросто малым управляющим компаниям выйти на своего клиента.

Эта тема и стала основной в беседе руководителей фирм с представителями жильцов многоквартирных домов, у которых накопилась масса вопросов.

Участники круглого стола, представители жильцов были приятно удивлены, что на территории округа существует альтернатива ДЕЗам – до этой встречи многие не имели понятия о существовании УК, об их возможностях.

Очень жаль, что представители управ районов не присутствовали на встрече. Разговор получился интересный и весьма поучительный. Сегодня горожан очень интересует, как расстаться с некоторыми прежними управленцами. Ведь именно в них люди зачастую видят виновников того, что большое количество домов попало в разряд ветхих или аварийных, поскольку там десятилетиями не производился капитальный ремонт. Возникает и закономерный вопрос: в какие суммы выльется жильцам домов управление «по-капиталистически»?

С ответа на этот вопрос и начал свое выступление генеральный директор фирмы «Монолит-Сервис» Б. Бывшев. Прежде всего он подчеркнул, что, нанимая частную компанию, жители сами решают, какой уровень сервисного обслуживания нужен их дому. Именно жители планируют объемы ремонта, уборки, вывоза мусора, содержания придомовой территории. Исходя из этих требований составляется смета. Компания выставляет расценки на техническое обслуживание дома и гарантирует его качество, а у жильцов остается право выбора, какие из работ должны быть первоочередными. Они решают на общем собрании, когда и какими материалами, например, ремонтировать подъезд или крышу, где разбить клумбы, где оборудовать детскую площадку. Сегодня все эти вопросы за них решают власти.

Руководитель направления ЖКХ фирмы «Инталэкс» Владимир Храбров коснулся стоимости технического содержания домов. Он отметил, что пока расценки частных управляющих компаний выше ДЕЗовских. Однако есть способ сделать их менее болезненными для жителей: для этого нескольким домам нужно объединяться и нанимать общую управляющую компанию.

Создание ТСЖ, по мнению директора фирмы «Миндол» Александра Гураля, сегодня протекает сложно, но это единственно верный способ технического содержания и обслуживания домов. Правда, в большинстве домов проживают семьи разного уровня достатка: одни согласны и имеют возможность тратить на содержание дома немалые деньги, другие едва находят средства на оплату квартиры. От имущественного расслоения населения и возникают разногласия.

Но есть и другая проблема. Люди привыкли, что все проблемы за них решает государство, отсюда нежелание брать ответственность на себя. Даже в новостройках, где инвесторы еще на этапе строительства дома создают ТСЖ и будущую управляющую компанию, убедить жильцов в необходимости такой формы ведения домового хозяйства очень непросто.

Ирина ГЕОРГИЕВСКАЯ

КАКИЕ У НЕГО ПРАВА?

— Как же его можно защитить, если принцип «хозяин – барин» прочно вошел в российский фольклор?

— В разных странах фольклор разный. Например, более 90 процентов жителей Нью-Йорка снимают жилье. Лига квартиросъемщиков – очень сильная и влиятельная организация – была создана в городе еще в середине позапрошлого века, и именно она впервые потребовала контроля за квартиплатой. Это требование вскоре стало главным для подобных организаций в мире.

А если вы захотите снять квартиру, скажем, в канадском Монреале, то развешивать по городу объявления не придется. Там в каждом районе города есть муниципальный информационный центр, где все жилищные консультации дают бесплатно. Нашли подходящий дом – обращайтесь к местному агенту по найму. Он попросит заполнить анкету, в которой самые разные вопросы – начиная от состава семьи и места работы до перечня недвижимости и любимых увлечений. Кроме того, придется дать телефоны не только вашего работодателя, но и домовладельца, с которым собираетесь расставаться. В течение суток агент должен проверить эту информацию и решить, сдавать вам квартиру или нет. И, конечно, обязательно свяжется с вашим прежним домовладельцем. По неписаным законам, чернить бывших жильцов здесь не приня-

то, но наекнуть коллеге о конфликтах с соседями, задержке квартплаты и тому подобных вещах вполне можно.

Осторожность домовладельца понятна: выселить недобросовестного квартиранта непросто. Если он на три недели задержал квартплату, не смотря на письма-напоминания, то хозяин имеет право обратиться в суд, но заплатит немалую пошлину. При этом ему придется серьезно подготовиться к заседанию, в том числе собрав жалобы соседей: ведь суду, который строго следит, чтобы права жильца не нарушались, надо доказать, что тот злостно пренебрегает своими обязанностями. Если суд согласится с домовладельцем и примет решение о выселении, жильцу даются десять дней на поиски нового жилья. Не нашел – дадут еще десять. И лишь после этого хозяин заплатит специальной лицензированной компании, чтобы та занялась выселением. Заметим: просто выставить вещи на улицу нельзя, их нужно перевезти в специальную кладовую, а самого жильца переселить в ночлежку. Даже если тот сбежал и никогда не вернется, все равно его вещи будут храниться еще целый год.

Словом, противостояние серьезное, но на правовой основе: если у домовладельцев есть своя городская ассоциация, чтобы бороться с «вредными» квартиросъемщиками, то у тех – своя, которая гарантирует защиту от произвола.

— Что интересного предлагает польский фонд поддержки гражданских инициатив, который вы упомянули?

— Анализу опыта поляков мы посвятили несколько заседаний. Интересна, например, практика жилищных субсидий. Дело в том, что для многих малоимущих семей даже самая низкая квартплата не по карману. Но поскольку жилье должны иметь все, то государство оказывает им финансовую помощь, причем в обязательном порядке. Принцип назначения один: помощь получают те, кто без нее проблему не решит. Важно, что такие субсидии делают доступным обычное жилье, уменьшая потребность в жилье социальном. Причем в некоторых странах эти пособия стали главной формой помощи в жилищной сфере и поглощают более половины бюджетных затрат на жилье.

— В чем главный, на ваш взгляд, итог семинара?

— Квартиросъемщики – наши соседи, с которыми придется договариваться по многим вопросам, и нам важно услышать их голоса. Сотни активных, неравнодушных людей в стране уже задумались над их проблемами. Но надо работать дальше, потому что впереди – непаханое поле непростых задач и для юристов, и для властей.

Евгений КРУШЕЛЬНИЦКИЙ