

Началось все с Южного округа. Здесь согласно постановлению правительства Москвы решили экспериментально опробовать новые методы управления жилым фондом. Тогда и заявила о себе компания «Жилфонд», которая до этого занималась переносом гаражей.

Справедливости ради заметим, что, хотя право на управление домами она завоевала на конкурсе, сами дома ей все же были переданы префектурой ЮАО – в районах Нагатино-Садовники, Бирюлево-Восточное, Нагорный. Жильцы тогда ничего не выбирали, поскольку новый ЖК РФ вступил в силу позже. «Реформа сверху» для нас не новость. Здесь важно другое: главный акцент делался не столько на компанию, сколько на объединение жильцов, которые создавались в домах. На самоуправление. И это был важный шаг – первые попытки поставить систему ЖКХ с головы на ноги, то есть сделать заказчиками услуг не дирекции (а именно они определяли «погоду в доме»), но самих жильцов. Если они платят деньги, то почему же не могут определить набор услуг (то есть решить для себя, за что платить), а при случае даже поторгаться? Иными словами – дать рычаги власти жильцам. Поднять их статус. Но... Собственно частное профессиональное управление домами находилось еще как бы в тени общественного внимания. И потому точного механизма их работы на рынке не было – от статуса до финансирования.

Впрочем, вернемся к пилотному проекту. Как он мыслился? Каждая квартира выставит свои претензии к новым управленцам – и извольте их учесть? Но ведь это верный способ загубить эксперимент, превратить рынок в базар. Нет, требования к управляющей компании должны предъявлять уполномоченные домов, представители как раз и созданных в них объединений. Вот почему местная власть уделяла главное внимание организации товариществ, домкомов. Самоорганизация жильцов – «ключ к реформе» (как называл этот процесс Ю.М.Лушков). Южный округ по числу объединений до сих пор держит первое

место в Москве. Достаточно сказать, что домкомы есть в каждом третьем доме ЮАО. А вот о том, как работает сама частная компания, говорилось меньше. Опыт «Жилфонда» практически не освещался, да и регулировалась его деятельность нечетко.

Впрочем, не везде компанию назначали, кое-где ее и выбирали – в ТСЖ. Из 18 домов в ЮАО, которые были переданы ООО «Управляющая компания Жилфонд», в 14 были созданы товарищества собственников жилья. Причем компания сама немало постаралась для их организации. В частности, добилась, чтобы товариществам выделили субсидии на обслуживание. Конечно, субсидии в законе предусмотрены, однако получают их немногие. Вскоре выяснилось, что тем самым «Жилфонд» оказал помощь и себе. Поскольку ни на один из домов, которые обслуживает компания – за исключением тех, где созданы ТСЖ, – бюджетная помощь так и не поступает.

Недавно «Жилфонд» взялся обслуживать новостройки в некоторых районах Восточного округа. Это право он выиграл на конкурсе, объявленном префектурой – вместо инвестора-застройщика, который, как правило, меньше всего заботился о доме, а преследовал свои интересы. Прошли конкурсы и в ЮАО – после того, как жильцы оформили документы на собственность. Здесь просто решили оставить у себя все тот же «Жилфонд»: от добра добра не ищут...

Конечно, поддержка исполнительной власти округа во многом облегчила работу «Жилфонда». На помощь ДЕЗов он не рассчитывал: конкуренты есть конкуренты, какая уж тут доброжелательность? Но хоть не мешали – и на том спасибо. Префектуры обязали дирекции передать документацию (ту, что имела, потерянные и устаревшие документы восстанавливал сам «Жилфонд»), помогли с помещениями, чтобы компания могла разместить там административный и обслуживающий персонал. Работников искали не в дирекциях, а на стороне, делая ставку на новых людей, которые не развращены нетребова-

## ЛОЗУНГ - МОДНЫЙ,

Немногим более года остается до завершения ключевого этапа реформы ЖКХ – переходу от государственного обслуживания к частному. Однако частные компании в Москве все еще редкость. Вот почему так интересен опыт тех «частников», которые давно обосновались на рынке ЖКХ. В их числе ООО «Управляющая компания «Жилфонд». Пять лет она обслуживает жителей ряда районов Южного и Восточного округов, а именно 43 дома.



ФОТО ЕЛЕНА ГОЛОВАНЬ

тельностью государственного обслуживания. Зарплаты – чуть выше, чем в ДЕЗ-ах, требования – выше намного. Малейшая халтура, грубость, необязательность – и мастер лишается работы. Потому что завоевывается авторитет не-

просто, зато потерять его можно в один миг.

Компании повезло: ей отдали в управление в основном новые дома. Серьезные, крупные работы ее бюджет не потянул бы. Тем не менее была проведена

тщательная «инвентаризация» всех недостатков, которые имелись в строениях и до которых у дирекций руки не дошли. Внимательнее отнеслись к благоустройству дворов. Где необходимо, поставили ограждения, проложили ас-

Диалоги о реформе ЖКХ с кандидатом экономических наук, руководителем отдела социальных исследований Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) Еленой ПАХОМОВОЙ.

### PRO И CONTRA

**Отношение у людей к коммунальной реформе до сих пор неоднозначное. В чем причина?**

– Реформа ЖКХ – одна из болевых точек в нашем обществе. Когда мы замеряли уровень протестных настроений населения, то среди множества причин была названа и такая: «неумелые действия властей по реформированию ЖКХ». Но это характеризует настроения некоторых провинциальных регионов. В Москве и других крупных городах ситуация несколько иная. Порой люди связывают реформу лишь с ростом цен и тарифов на услуги, работой коммунальных служб, хотя это одновременно и законодотворческий процесс, в основе которого Жилищный кодекс. Но многие люди никогда не держали его в руках, а значит, не имеют представления о своих правах.

**То есть налицо юридическая безграмотность...**

– Когда принимался Жилищный кодекс, с основными его положениями ознакомились лишь около 4 процентов опрошенных. Сегодня в Жилищном кодексе ориентируется уже 12 процентов жителей. И все же каждый второй из опрошенных социологами воспринимает реформу скорее негативно. Это мнение базируется большей частью на личном опыте, эмоциях...

**Можно ли представить социологический «портрет» отрицателей реформы?**

– Более настороженно относятся к ней представители низкодходных групп населения. Люди с высокими и средними доходами проявляют большую готовность к изменениям. Они организуют ТСЖ, приглашают управляющие компании, готовы платить больше за лучшее качество. А бедные не могут себе этого позволить...

**Много ли таких людей в Москве?**

– Сложный вопрос... 72 процента московских семей считают, что 100-процентная оплата коммунальных услуг – это серьезная нагрузка на бюджет семьи. Хотя в разряд бедных или низкодходных этих людей никак не отнесешь. Тогда мы задали прямой вопрос: «Если в Москве начнутся массовые акции протеста, сочтете ли вы возможным принять в них участие?» 82 процента опрошенных ответили категорически: «Нет». 15 процентов ответили, что готовы. Видимо, эти 15 процентов жителей являются наиболее незащищенными перед лицом грядущих изменений. И здесь, на мой взгляд, высока роль информационной поддержки тех мер правительства Москвы, которые направлены на поддержку малообеспе-

ченных. Многие люди о них просто не знают. А те, кто знает, опасаются волокиты. Считают, что оформить субсидию или льготу – долгая и нудная процедура. Наша задача – разрушить сложившийся стереотип, показать, что оформление субсидий и льгот не требует каких-то экстраординарных усилий.

**УПАЛ НА ДНО, НО НИЗУ ПОСТУЧАЛИ...**

**Кого можно считать бедным с точки зрения доходов?**

# ТРУДНЫЙ ПУТЬ

– Живет человек, получает пенсию по инвалидности, допустим, полторы тысячи рублей. У него есть трое детей-иждивенцев. На каждого их них приходится меньше пятисот рублей среднедушевого дохода. Это и есть беднейшие... В Москве семей с доходом на человека менее тысячи рублей не более двух процентов.

**Получается, что бедных не так уж много и они защищены в какой-то степени субсидиями и льготами. Но ведь недовольных реформой значительно больше? Слова «бедный», «беднейший», «низкодходный» настолько часто употребляют по поводу и без повода, что трудно понять, кто стоит за ними...**

– Мы, социологи, оперируем самооценкой населения.

**Выходит, что формула «богатые – за реформу, бедные – против» тут не работает...**

– По всем нашим исследованиям, получается: основное недовольство кроется в том, что люди не могут улучшить свои жилищные условия: не могут разъехаться с родственниками, не могут купить квартиру, сделать дорогой ремонт, обеспечить комфортные условия проживания, содержать консьержку, нанять хорошую управляющую компанию... Парадокс в том, что люди работают и зарабатывают, но их доходы несоизмеримы с теми затратами, которые необходимы для улучшения качества жизни. Что касается качества коммунальных услуг, то оценка во многом позитивнее. Более 50 процентов москвичей удовлетворены работой коммунальщи-

**А на что жалуются неудовлетворенные?**

– Прежде всего на плохую уборку подъездов и лестничных клеток, обслуживание лифтов.

Были и такие, кто затруднился с оценкой реформы – около 25 процентов респондентов. Цифра большая,стораживающая.

### В ПОИСКАХ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

**Не просто настораживающая, а шокирующая. Все-таки речь идет о качестве жизни...**

– Видимо, в повседневной жизни люди мало обращают на это внимание. Может быть, у них другие, более серьезные проблемы... Многие из того, что важно для коммунальщиков – состояние инженерных сетей, ремонт крыш, уборка придомовых территорий – ускользает из поля зрения деловых москвичей. А может быть, у них в доме все хорошо? Людям свойственно не замечать хорошее...

# К СОГЛАСИЮ

**Но за хорошее надо и хорошо платить. Мы постепенно и планомерно приближаемся к 100-процентной оплате труда коммунальщиков. Для реформы – это пороговый момент, когда коммунальщики уже не смогут все огрехи списывать на недофинансирование...**

– Многие из опрошенных сегодня не готовы к 100-процентной оплате. Они готовы поступиться комфортом, качеством уборки подъездов, лишь бы тарифы не зашкалили.

**По мнению некоторых экспертов, в том числе из Института экономики города, «не готовы» – сентенция весьма спорная. Один информированный собеседник убеждал меня, что у 98 процентов москвичей среднедушевой доход составляет 28 тысяч рублей. Впрочем, есть вероятность, что тут статистика не верна... У вас есть данные на этот счет?**

– При среднем уровне зарплаты повышение доли обязательных платежей воспринимается негативно. Особенно когда рост тарифов обгоняет рост заработной платы. Мне попадали в руки разные данные, но так или иначе среднедушевой доход 20-25 тысяч рублей в столице – это не выдумка. Но даже те, чей доход выше среднедушевого, все равно недовольны ростом платежей. А те, у кого доход меньше, уже воспользовались субсидией.

**Сейчас реализуется нацпроект «Доступное жилье», который на первый взгляд должен обеспечить высокие темпы жилищного строительства, модернизацию коммунальной инфраструктуры, развитие ипотеки и так далее. Но кривая роста стоимости квадратных метров, тарифов, ремонтных работ достигла космических высот. И создается впечатление, что нет у государства ни антимонопольных механизмов, ни конкурентной среды, ни политической воли, чтобы жилищный рынок в ценовом плане выглядел цивилизованно. Сегодня он во многом коррумпирован, спекулятивен. Ну какая может быть ипотека с 18 процентами годовых? На богатом, благополучном Западе 3-4 процента годовых за ипотечный кредит – норма...**

– Я думаю, что рынок арендного жилья и рынок ипотеки нужно развивать параллельно. На Западе, не все так просто: люди, купившие жилье с помощью ипотечного кредита, подчас расплачиваются по нему всю жизнь. В то же время там очень популярна аренда, когда человек может постоянно снимать квартиру, переезжая с худшей в лучшую, и наоборот – в зависимости от личных обстоятельств. Причем рынок аренды жилья очень насыщен и потому доступен. У нас молодым семьям некуда пойти, чтобы начинать семейную жизнь. Даже людям с

относительно высокими доходами в России доступ в ипотеку закрыт, поскольку большая часть зарплат «конвертируется». А рынка доступного арендного жилья практически не существует.

**Я знаю, что в Госдуме готовился закон, который должен дать крышу над головой тем людям, которые попробовали «сыграть в ипотеку» и потеряли свое жилище... То есть у нас пытаются лечить симптомы болезни, а не саму болезнь. Вы говорите: нет рынка арендного жилья. Но он существует в частном секторе, где спрос по-прежнему переживает предложение, и назвать доступным его никак нельзя. Аренда захудалой «двушки» в Москве обходится в двадцать тысяч рублей. Быть может, городским властям стоит развивать сектор доступной муниципальной аренды? Тогда деньги потекут в городской бюджет, а не в карман частного...**

– Развитие доступного рынка арендного жилья – по преимуществу прерогатива городских властей. Затраты быстро окупятся, город сможет получать стабильные доходы и при этом решать жилищную проблему людей с невысокими доходами.

**Вы говорите «быстро окупятся»... А в течение скольких лет?**

– В зависимости от ставок арендной платы (они должны быть выше, чем при договоре социального