

# ПАЕК - ГОЛОДНЫЙ

фальтовые дорожки, разбили клумбы, покрасили металлические конструкции.

Но основная работа – в домах. Именно по ней жильцы судят об уровне обслуживания. А для «Жилфонда» дом стал тем полем, где ему предстояло доказать свои преимущества. Непременное условие – всегда чистые лестницы. По нормам их должны мыть раз в неделю. Частная компания делает это в три раза чаще. При этом марши с первого по третий этаж моют ежедневно.

Положили плитку на пол холлов. Сделали косметический ремонт стен. Но самое главное: компания задействовала индивидуальные приборы учета, которые были установлены в новых домах, но служили чем-то вроде модных безделушек. О них забыли и строители, и обслуживающая организация. А «Жилфонд» вспомнил. Взял их на обслуживание, более того – наладил централизованный подсчет расхода воды в каждой квартире, избавив от этого жителей. Вывел данные на ЕИРЦ. Замечу, к слову, что подобные «безделушки» стоят еще во многих новых домах, и никому до них нет дела.

Взялись и за неплательщиков. Для ДЕЗ это дело десятое – долги в конце концов спишут. «Жилфонду» их, понятно, никто бы не списал. Поэтому отношения с должниками с первых дней стали бескомпромиссными. Не можешь платить – обращайся за субсидиями, не хочешь – подадим в суд. Этим в компании занимался специальный юрист. Подключили активистов из домов. Законопослушность, что ни говори, предусматривает некий страх: не сделаешь – накажут. Компания как раз и заставила себя уважать: у нее слова не расходились с делом. А потому все, кому посылали уведомления, платили. В результате оплата жилья стала приближаться к 100-процентному рубежу.

А теперь вернемся к дотациям. Техобслуживание одного кв. м с 1 января 2007 года составляет 17 с небольшим руб. В прошлом году – 12. При этом доля населения в этой сумме занимает меньшую часть – одну треть. Остальное – бюджет.

Так вот, «Жилфонду» от бюджета ничего не достается. Он, по сути, оставлен на скупом пайке квартплат. Справедливости ради заметим, что это относится ко всем частным компаниям города. И по-прежнему остается неясным, как они будут дотироваться впредь. Не потому ли так мало их в Москве? Непривлекателен этот рынок. И если кто-то все же решается работать на нем, то, во-первых, потому, что здесь (пока!) единственная незанятая ниша в рыночном хозяйстве города (страны), а во-вторых, есть надежда, что все нормализуется. Скажем даже более откровенно: сейчас на рынок в ЖКХ приходят наиболее дальновидные коммерсанты. Им еще будут завидовать.

Теперь не о перспективах, а о том, что есть на сегодняшний день. Экономика ЖКХ – темный лес. Государственным компаниям не хватало и упомянутых 12 руб. (если брать прошлый год). Недаром тема «недофинансирования» ЖКХ не сходит со страниц печати. Этим, кстати, зачастую пытаются объяснить медленные перемены в отрасли. Но есть и другое мнение: на «комфортные» услуги наш не привыкший к роскоши народ не претендует, а для необходимого минимума – было бы чисто в подъезде и во дворе, светло на этажах и чтобы инженерные системы работали исправно – вполне хватит существующей суммы. Надо только уметь ею распоряжаться и экономить каждый рубль.

Так вот, напомним, «Жилфонду» не давали дотаций, за исключением 14 ТСЖ, где он сам их добился. На остальные 29 домов не предусматривалось ни-

какого бюджетного финансирования – только квартплата жильцов, исчисленная, кстати, из городских тарифов. При этом сами люди не чувствовали никакой дискриминации. Все финансовые тяготы легли на «Жилфонд». Более того, компанию не включили в программу «Мой двор, мой подъезд» – чтобы не давать денег. И на содержание консьержек не выделили ни копейки. Результат? ООО обслуживает дома лучше, чем прежние дирекции. И дежурные в подъездах есть, и даже видеонаблюдение.

Да, формально все делается на квартплату. А фактически... Не будем томить читателя, чудес не бывает. Конечно, компания пополняла бюджет города – но за счет собственных инвестиций. И в этом – в этом тоже! – сказалось преимущество частной организации перед государственной. Ибо коммерсанты не связаны жестко инструкциями и параграфами, они действуют на основании собственных уставов. И, разумеется, могут расширять виды своей деятельности. В числе платных услуг, которые оказывает «Жилфонд» людям, появились и такие: оформление перепланировок помещений, описание общего имущества в домах (необходимый документ для заключения договора с частными компаниями), регистрация ТСЖ, некоторые консультационные услуги по жилищным проблемам. На всем этом компания зарабатывала, а деньги вкладывала в жилкомхоз. И отчаянно экономила: не повышала, скажем, домам ставку за управление, а то и снижала ее. Ограничивала штат. Кстати, зарплаты у руководящего состава «Жилфонда» весьма скромные. Надеются на будущее. Пока же все деньги вкладываются в производство.

Заработанных и сэкономленных средств на капремонт, конечно, не хватит (особенно если учесть, что товари-

щества просто грабят – те отложат чуток, а эта «заначка» сейчас же облагается налогом на прибыль), но на приличное обслуживание достаточно. Впрочем, в экстренных случаях «Жилфонд» принимался даже за капитальные работы (в одном старом доме отремонтировал фасад, в другом – поменял трубы в подвале). Хотя в принципе капремонт должен быть городской программой.

Главная задача «Жилфонда» сейчас – закрепиться на рынке ЖКХ. Пусть и в ущерб прибыли. А закрепятся, убедят жителей домов в своих достоинствах – тогда подумают об увеличении доходов. Ведь ЖКХ – в отличие от других видов бизнеса – самый стабильный и востребованный. Он необходим при любой власти. Пока не все это понимают. Но в «Жилфонде» собрались мудрые и квалифицированные хозяйственники, хорошо знающие отрасль, ясно представляющие ее будущее. И потому стратегическая линия компании, постоянно расширяющей поле деятельности, вполне грамотная и надежная. Надеются: свое возьмут!

Впрочем, возьмут ли? Компания справляется, пока дома новые. А когда проблема капремонта заявит о себе в полный голос? Боюсь, что ни инвестиции, ни высокая квалификация работников «Жилфонда» здесь не помогут. Уже был тревожный звоночек: один дом снова попросился в ДЕЗ – там хоть сохраняется бюджетная помощь. И не пожалел: и лифт поменяли, и подъезд отремонтировали. У «Жилфонда» – это уж точно – на лифт денег бы не хватило. А как быть с реформой ЖКХ? Лучшей антирекламой для нее не придумаешь. В общем, неохотно система сдает позиции. Где можно – ставит палки в колеса. Не разрешают, к примеру, частным компаниям сдавать в субаренду нежилые помещения. Словом, дискриминация – в сравнении с ДЕЗами – хватает.

13 февраля 2007 г. подписано постановление правительства Москвы № 225 «О финансировании расходов по содержанию жилого фонда», которое очень ждали управляющие компании. Впрочем, о порядке такого финансирования говорилось еще в прошлогоднем из-

вестном постановлении «Об организации управления многоквартирными домами в городе Москве» – № 9 от 17 января 2006 г.: и согласно ему новый механизм финансирования должен был появиться еще до 1 марта прошлого года. Не появился. Дело в том, что надо было найти организацию, которая займется выдачей дотаций. Среди таких чаще всего назывался... Центр субсидий. Но это тупиковый путь. Ведь центр работал за их использованием у него не было. И потому прошлогоднее январское постановление – в части финансирования – так и осталось в бумаге.

Теперь вот новый документ... Но он породил больше вопросов, чем ответов. Видимо, до сих пор идут споры, кто же возьмется дотировать компании. А потому – временно! – это поручили ДЕЗам. До 30 июля этого года. Потом, видимо, появится большая ясность...

Но что это значит – через ДЕЗы? Компаниям должны получать деньги по сути у своих конкурентов! Можно представить, с каким радушием там встретят частников... «Жилфонд» уже почувствовал это на себе. В указанном постановлении (п.1) говорится, что дотации предоставляются лишь компаниям, выбравшим жильцами. Но ведь ни для кого не секрет, что первые из них появились по распоряжению префектур. В одном только Южном округе их работает семь, причем уже по 5-6 лет. И хорошо зарекомендовали себя. Но никаких дотаций – уже согласно новому постановлению – они не получили. «Принесите протокол общего собрания собственников, что они выбрали именно вас...» Понятно, что такого протокола нет и быть не может. Снова, получается, частников обрекают на голодный паек?

Нет, нельзя медлить городским властям с выработкой действенных и реальных актов, стимулирующих конкуренцию в ЖКХ, привлекающих в нее коммерсантов. Иначе реформа так и останется в бумаге.

**Игнат ГАРАНИН**

найма) будут окупаться и затраты на муниципальное строительство. Оптимальный срок – 10 лет...

**- Но это на сленге экономистов «долгие деньги»... Кто согласится на это? Кто будет страховать риски?**

– Есть много инструментов для привлечения инвесторов: займы, выпуск облигаций, долевое участие в программе. Развитие рынка аренды жилья – выгодный бизнес, но не супердоходный. Сегодня выгоднее строить – и продавать.

## УНИТАЗ - НА ЗАКАЗ...

**- Люди, которые сегодня создают ТСЖ, реализуют многие свои задумки: в холле подъезда появляются выставочные залы, на крыше – солярии и цветники. Вообще, ощущается потребность изменить среду обитания...**

– Ситуация меняется очень быстро. По мере выбора управляющих компаний и возникновения новых ТСЖ жильцы начинают интересоваться, куда идут их деньги. И включают свою фантазию. Кого-то не устраивает ДЕЗ – пожалуйте, крупный ТСЖ может иметь собственных ремонтников, сантехников. Не нравятся отечественные унитазы в квартире – можно поставить импортные, золотые! Лифт не нравится – заказывайте, поменяют. То есть возможности сегодня самые широкие. Были бы средства...

**- Вкусы у всех разные, доходы – тоже. Кого-то все устраивает, а кто-то хочет сэкономить. Неплательщики есть везде – и в ТСЖ тоже. Есть злостные... Как найти с ними общий язык?**

– Мне кажется, что все в конце концов будет платиться, когда увидят на деле какие-то результаты. Речь идет не о бедных, не о людях старших возрастных групп – им положена субсидия. А о тех, кто раздражен, что денег с них собирают все больше, а порядка в подъезде и во дворе не прибавляется.

**- Сколько таких «раздраженных» неплательщиков?**

– По нашим оценкам, 16 процентов. Те, кто не платит или платит нерегулярно. То есть время от времени ходит в должниках.

**- Жилищный кодекс и закон о банкротстве физических лиц позволяют выселять должников и продавать их имущество с торгов. Довольно жесткие меры для государства, декларирующего себя «социальным». У людей появляется страх перед будущим, они боятся оказаться за бортом...**

– Мы задавали вопрос: «Как вы относитесь к такой акции, как выселение?» – 60 процентов ответили: «Негативно».

**- То есть против выселения не только бедные?**

– Да, люди прекрасно понимают, что основанием для выселения может быть не только неуплата квартплаты. Может, кому-то просто понравилась ваша квартира, и он хочет у вас ее отнять, используя все возможные способы.

**- То есть тут может примениться и криминал, и коррупция? Среди опрошенных встречались ли лю-**

**ди, которые сталкивались с этим явлением в жилищной сфере?**

– Встречались, но мы не обобщали эти данные...

## НА ОПРОС, КАК НА ДОПРОС?..

**- Жилищная тема – щекотливая. Трудно ли проводить опросы?**

– Хотя тема болезненная, люди охотно идут на диалог, рассказывают о том, что их волнует. А что волнует людей, интересует и власти. Среди заказчиков наших опросов – столичное руководство, префектура Западного административного округа, контрольно-счетная палата Москвы.



**- Наверное, в ходе реформы выявились и лидеры «от земли»: старшие по подъездам и домам, домкомы, территориальные общины?**

– Лидеры реформы живут в новостройках. Те, кто смог купить квартиру. Именно там люди более активные. Они чаще готовы объединяться в товарищества собственников, более восприимчивы к управлению общей собственностью, более позитивно оценивают ход реформы.

**- Сейчас проводится выбор управляющих компаний. Начало было крайне неудачное. Что-то изменилось за последние месяцы?**

– Людям не безразлично, кто их обслуживает. 80 процентов опрошенных предпочли бы ДЕЗ. 8 процентов уже выбрали ТСЖ. Лишь 2 процента не знают, что происходит смена формы управления жилфондом. А 10 процентов это не интересует в принципе. Более половины опрошенных вплотную занимались проблемой выбора управляющей компании, но мало кто знает о деталях, о механизме самой процедуры выбора...

**- А если бы вас попросили выбрать управляющую компанию: кого бы вы предпочли?**

– Честно говоря, я бы не смогла ответить на этот вопрос. У меня до сих пор лежит договор, который я не отправила в ДЕЗ. В нашем доме все прошло

Как сложатся отношения с частной компанией, я не знаю. И многие жители не знают. Да и местные власти тоже... А вот на Войковской живет моя родственница. Ей пришлось пригласить слесаря из своего ДЕЗа. Тот пришел, посмотрел сливной бачок и сказал: «У меня запчастей нет. Покупайте – поставлю». Она купила. Но, как выяснилось, не то. И так он приходил четыре раза. Результата так и не добились... Так что, ДЕЗ ДЕЗу рознь.

## КОМУ БУБЛИК, КОМУ ДЫРКА

**- «Мало знаем» – это одна проблема. Допустим, в одном доме живет банкир и ветеран труда. Банкир захочет европейского уровня обслуживания, ветеран его заведомо не поймет. К чему приведет такой конфликт интересов?**

– Социальная напряженность растет. Это основное противоречие в современной России. Но оно порождено сменой общественного строя, а не только коммунальной реформой. В Москве благодаря позиции руководства города, где людям положена субсидия, если их коммунальные платежи превысили 10 процентов от совокупного дохода семьи, эти противоречия не так ощутимы. В провинции все гораздо острее. Там планка допустимых коммунальных платежей держится на уровне 22 процентов от дохода семьи. Люди со скромными доходами потихоньку перебираются на окраины. Там жизнь не столь накладна и социальные контрасты не столь резкие.

**- В Германии происходят похожие процессы. Но там обеспеченным людям, сумевшим поднять свой жизненный уровень после воссоединения страны и делающим попытки перебраться в элитное жилье, властью предлагаются различные бонусы и льготы, лишь бы они не меняли место жительства. Властям не нужны гетто для бедных и связанные с ними рост преступности и наркомании. Как вы думаете, наши люди поддержали бы такую политику?**

– Разумеется, поддержали бы. Тем более что после капремонта и реконструкции в старинный дом в центре, как правило, въезжают новые жильцы, а старых переселяют на окраины. Сохранение привлекательной среды обитания, места, где человек родился, вырос, – для многих немаловажная проблема.

**- Есть предложения заморозить реформу ЖКХ. Мол, мы движемся слишком быстро, это для населения тяжело. И психологически, и материально... Как вы к этому относитесь?**

– На мой взгляд, реформу надо продолжать, потому что позитивное зерно в ней есть. Но при этом необходима некоторая коррекция курса – с учетом накопившегося опыта. К мнению народа необходимо прислушиваться. Сложно преодолеть сложившиеся стереотипы. Но этому нужно учиться.

Беседу вел **Николай ПЕРМЯКОВ**