

Тему очередного заседания дискуссионного клуба устроитель – Институт экономики города – выбрал актуальную: «Управление многоквартирными домами: готовы ли собственники, организации ЖКХ и муниципалитеты к новым отношениям». В обсуждении проблемы участвовали специалисты и эксперты в жилищно-коммунальной области: Олег ШЕИН – депутат Государственной думы Федерального собрания Российской Федерации, Владимир ЕФИМОВ – начальник управления по контролю и надзору в области недвижимости, локальных монополий и ЖКХ Федераль-

ной антимонопольной службы, Андрей ШИРОКОВ – председатель экспертного совета НП «Саморегулируемая организация управляющих недвижимостью», Эдуард РОЦУПКИН – директор по развитию ООО «Группа управляющих компаний «Новый дом», Роман РОМАНОВ – юрист управляющей компании Mirax Service, Дмитрий ГОРДЕЕВ – ведущий юрист-консультант направления «Городское хозяйство» фонда «Институт экономики города». Вел заседание директор направления «Городское хозяйство» фонда «Институт экономики города» Сергей СИВАЕВ.

О ПРИРОДЕ КОНСЕРВАТИЗМА



Сергей СИВАЕВ: «Надо минимизировать риски, связанные с приходом в жилищно-коммунальную сферу Остатов Бендеров».

С. СИВАЕВ: В России приватизировано 77 процентов жилищного фонда – более трех четвертей квартир и помещений общего пользования государству уже не принадлежат. Но оно почти в полном объеме продолжает обслуживать многоквартирные дома, причем не лучшим образом. Повышение качества содержания жилья возможно через формирование рыночных условий и расширение спектра предложений на жилищные услуги. И то, и другое произойдет только тогда, когда заказ на обслуживание будет исходить не от властей, а от жильцов каждого дома. Но практика показала, что не все люди психологически готовы к принятию самостоятельных решений по управлению домами. Поэтому Жилищный кодекс определил: если жители не готовы к этому, то на первом этапе выбор за них сделает власть. И вот тут начинаются всевозможные спекуляции. К примеру, информация о том, что жителям необходимо выбрать способ управления до 1 января 2007 года, поскольку после этого произойдет нечто ужасное. Ложь! Жилищный кодекс провозглашает иное: выбрать можно в любое время.

Не секрет, что подобная информация зачастую исходит от органов власти. Причина – в нежелании менять ситуацию закрытого рынка. Консерватизм в самой природе органов местного самоуправления – власть не склонна расставаться с административным ресурсом. Поэтому, кстати, насаждает и будет насаждать организации, которые так или иначе с ней связаны.

Сложная процедура заложена в постановлении правительства о проведении открытых конкурсов по выбору управляющих организаций органами местного самоуправления. На такой конкурс могут выходить и частные организации, и индивидуальные предприниматели. Победитель определяется по результатам предложений, озвученных прилюдно, зафиксированных аудио- и видеозаписью. Это специально сделано для того, чтобы не допустить келейного проведения конкурсов по старинке, когда победитель predetermined. Но при этом надо минимизировать риски, связанные с приходом в жилищно-коммунальную сферу Остатов Бендеров. Конечно, по сравнению с самостоятельным осознанным выбором собственниками условий управления конкурсы хуже. По нашему прогнозу, пока собственники пассивны, проведение конкурсов будет способствовать приходу частного бизнеса в жилищный сектор. Изменится среда, в которой работают сегодняшние управляющие организации. Появятся более четкие и прозрачные договоры управления многоквартирными домами, подачи коммунальных ресурсов. Это иная система координат: появляется возможность заинтересовать жителей в том, что происходит в доме, задуматься, за что они платят и как могут на эту ситуацию влиять...

Почему мы ратуем за схему «ТСЖ плюс управляющая организация»? Смысл реформы ЖКХ – в создании ма-

ксимальных удобств для потребителя. При такой схеме за все услуги, связанные с содержанием дома, отвечает одно лицо. Не надо искать виноватого, всегда можно обратиться к управленцу, который все решит профессионально. В лице управляющих организаций мы формируем структуры, которые должны играть на стороне потребителя, потому что потребитель им платит за услуги.

Э. РОЦУПКИН: Главный тормоз сегодня – власть на местах. Я беседовал с главами управ. Один из них в откровенной беседе сказал: «Сегодняшнее положение меня устраивает». Я ему: «Смотри, в Жилищном кодексе написано: управляющая компания». Он в ответ: «Я все продумал. У меня уже зарегистрировано ООО. Те же люди. Никого другого, пока я здесь, не будет!» Если руководитель понимает, что изменения нужны, – с ним можно работать. Не хочет – ниче-

палитеты либо навязывают жильцам принятие того или иного решения, либо собрания проводятся с нарушениями. В том числе и в Москве, где многие собрания прошли с грубейшими нарушениями.

В законе № 135 о защите конкуренции есть специальная статья 17, на основании которой мы ежеквартально будем проверять правильность проведения муниципалитетами конкурсов по выбору управляющих организаций. В случае выявления нарушений будем применять меры, восстанавливать справедливость.

На наш взгляд, наиболее эффективным способом управления является создание ТСЖ, которое будет выступать как своего рода заказчик услуг. Дело в том, что при выборе способа непосредственного управления жилищным фондом возникает немало трудностей: например, множественность сторон дого-

ворения, начинаем создавать ТСЖ, потому что с товариществом проще заключить один договор как с юридическим лицом, проще договориться о контроле; ТСЖ легче выступать в качестве заказчика. А мы как профессионалы будем делать свою работу...

С. СИВАЕВ: У меня как эксперта есть масса поводов к вам придираться. С другой стороны, я понимаю, что вы представитель того бизнеса, который находит возможность работать в существующих экстремальных условиях, где барьеры не перепрыгнешь – приходится их обходить. Вы – пример компании, которая на этот рынок выходит так, как позволяют условия игры. Но почему вы договариваетесь с Москвой? Да потому что в Москве дотируется содержание жилищного фонда. Если бы не было бюджетных денег, то вряд ли бы вы стали договариваться...

Будучи агентами, мы были бы заинтересованы в энергоэффективных мероприятиях.

К чему мы в результате хотим прийти? Управляющая компания открывает для собственника свои затраты: эксплуатация и ремонт стоит столько-то, управление – моя услуга – столько-то. Как в Европе. Если я в своей деятельности оптимизирую затраты, снижаю их – вы мне платите бонус. Мы пытаемся именно так построить отношения с собственниками. Пока же отношения строятся с позиции поставщика ресурсов – не в интересах ни жителей, ни управляющих компаний. Решить можно просто: сделать управляющую компанию агентом либо жителей, либо поставщика ресурсов.

С. СИВАЕВ: Если вы будете агентом коммунальных организаций, вы будете защищать интересы монополистов. Ваша обязанность – защищать интересы населения. На мой взгляд, вопрос не в прозрачности, а в том, чтобы вы имели возможность строить свой бизнес на рациональном ресурсопотреблении. Как только выступите агентами, экономических мотиваций к ресурсосбережению вы не будете иметь – каждый шаг нужно согласовывать с собственниками...

КТО ОТЗОВЕТСЯ «ВСЕГДА ГОТОВ»?

го не сделаем. Как заставить? Это проблема. Население можно убедить. Но если против руководитель, завтра к вам придут инспекции, ОМОН и проч. И работать не дадут...



Эдуард РОЦУПКИН: «Главный тормоз сегодня – власть на местах».

БЕЗ ВЫБОРА НЕТ РЕФОРМЫ

В. ЕФИМОВ: С введением нового принципа управления и переходом к договорным отношениям мы, работники Федеральной антимонопольной службы, связываем демонализацию в сфере управления многоквартирными домами. Не секрет, что практически повсеместно управлением занимаются муниципальные предприятия, ДЕЗы. Наш анализ показал: на конец 2005 года лишь в 3 процентах случаев собственники решили самостоятельно управлять своим имуществом, на конец 2006-го увеличение их доли незначительно. Анализ также показал, что многие муницип-



Владимир ЕФИМОВ: «Если создано ТСЖ, то оно выступает представителем, защищающим интересы сразу всех собственников».

вора – каждый из собственников должен подписать договор с управляющей организацией. В конфликтных ситуациях решение придется искать путем проведения общего собрания, что проблематично. Если создано ТСЖ, то оно выступает представителем, защищающим интересы сразу всех собственников. Конфликт в этом случае разрешить проще и быстрее.

В ПОИСКАХ НОВОЙ МОДЕЛИ

Р. РОМАНОВ: С одной стороны, власти хотят перейти на договорные отношения, с другой – препятствуют им. Их позицию можно понять: дома должны отапливаться, вода подаваться, мусор вывозиться и проч. Пока это худо-бедно делают управляющие организации, подчиненные органам власти. Власти боятся хаоса в этой сфере – и это тоже основа консерватизма.

Mirax Group, которую я здесь представляю, входит в новую сферу управления многоквартирными домами. В данном случае не только мы захотели это сделать, но и нам позволили: в августе 2006 года вышло распоряжение правительства Москвы об отработке механизмов эффективного управления многоквартирными домами, а 1 февраля 2007 года мы реально приступили к управлению.

Mirax Group предложила Москве развить пилотный проект: как управляющая компания мы берем на себя все организационные расходы по созданию ТСЖ – выявляем активных жителей, обучаем их, помогаем создать ТСЖ, но при одном условии: если это ТСЖ заключит с нами договор управления. Жители конструктивно относятся к такому подходу. Образуется управляемая модель. Более того, Москва предложила нам отработать эту модель не на 15 домах, а на всем микрорайоне Тропарево-Никулино. Там около 100 домов. У нас в рамках управляющей компании создана специализированная команда, отработаны технологии и методологии...

Сейчас в Москве готовится постановление о мерах по приведению системы управления в соответствие с Жилищным кодексом. Оно в корне меняет систему управления. Мы тоже участвуем в его разработке. Наша концепция такова: профессиональное управление при контроле со стороны собственников в лице ТСЖ сегодня реализуется именно такую схему. В домах, которые мы взяли в уп-

Р. РОМАНОВ: Наоборот, дотации нам мешают, ибо пока они есть, мы не можем указать полную цифру в договоре. Мы говорим: поставим 16 рублей с квадратного метра. Жители: нет, мы платим 6 рублей, остальное доплачивает город. Мы предложили городу: если хотите поддержать своих собственников, отдайте деньги им, они сами заплатят полную цену по договору.



Роман РОМАНОВ: «В эту сферу мы пошли потому, что управление домами – стабильный, долгосрочный и интересный бизнес».

В эту сферу мы пошли потому, что управление домами – стабильный, долгосрочный и интересный бизнес. И он напрямую зависит от масштабов. Когда у вас 10 домов в управлении – неинтересно. Когда один млн. кв. метров – уже интересно. Мы считаем, что масштабы управления домами надо оставить в том виде, как они исторически сложились – по принципу 125 районов, которыми сегодня управляют ДЕЗы. Управляющие компании должны управлять единым имущественным комплексом и нести обязательства перед собственниками, перед органами власти, перед поставщиками ресурсов, потому что это социально чувствительная сфера.

Что касается поставщиков ресурсов, то хочу вынести на ваше обсуждение еще одну идею. Сегодня мы как управляющая компания, перепродавая тепло или воду, не создаем добавленной стоимости. Мы можем купить холодную воду, подогреть ее и продавать как горячую – это услуга. Нам интереснее было бы работать, если бы мы выступали агентами либо со стороны поставщиков ресурсов, либо со стороны собственни-

КУДА ТЕКУТ ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ?

А. ШИРОКОВ: Совсем недавно я работал заместителем руководителя Департамента ЖКХ Москвы, так что проблемы реформирования в этой сфере мне близки. На мой взгляд, жилищно-коммунальное хозяйство уже давно не существует как реформируемая среда. Существуют реформируемые жилищная и коммунальная среды со своими отношениями – теми самыми, договорными, о которых мы постоянно говорим и которые тоже надо реформировать...

Жилищный кодекс не зафиксировал, что договоры являются публичными, и каждый пытается диктовать то, что хочет в них видеть. Как всегда, монополии диктуют свои условия. Москва дошла до того, что избрала несколько договоров поставки тепла: есть через ТСЖ, есть напрямую. Причем сторона, которая называется собственником, всегда остается слабой стороной...

Все спрашивают: почему Жилищный кодекс не шагает по России в том виде, в каком был задуман? У меня есть ответ: причина в нежелании менять финансовые потоки. Сегодня управляющие компании денег практически не видят – они идут через единые расчетные центры. Могу назвать цифру по Москве: на транзитных счетах ежемесячно собирается более 6 млрд. рублей коммунальных платежей, которые, не попадая в управляющие компании, идут поставщикам ресурсов. Непонятно, кто несет ответственность за эти деньги.

Поэтому первая огромнейшая проблема – изменение финансовых потоков.

Вторая – земля: межвеяние в стране не проведено.

Третья проблема – не определена величина задолженности бывших собственников многоквартирных домов за невыполненные капитальные и текущие ремонты. Как показывают собеседования в Минрегионразвития, руководители всех регионов одинаково объясняют малый процент выбранных способов управления тем, что жители требуют: сначала отремонтируете, потом будем думать.

Жилищный кодекс потянул изменения не только в сфере жилищного и коммунального управления, но и в сфере власти над территориями. Увы, как показывают два года, власть не собирается из этой зоны уходить. Она понимает, что уход – вопрос дальнейшего влияния на население.