

Статья Леонида Волкова

<http://leonwolf.livejournal.com/>

Очередное затишье перед декабрьскими выборами в Госдуму позволяет немного передохнуть, подвести определенные итоги. В этой статье я хочу поделиться своими размышлениями по теме ЖКХ. Это - результат четырехмесячного проникновения в сферу жилищно-коммунального комплекса, знакомства с работой управляющих компаний, погружения в финансовые вопросы. Может быть, еще не все до конца выверено и не совсем уж научно, но, в целом, в своих выводах я уверен на 99,9%.

Многое из того, что написано ниже, ранее уже публиковалось в моем блоге в виде отрывков или отдельных мыслей. Теперь все наблюдения и выводы по тематике ЖКХ собраны воедино. Цель этого материала: обосновать основное направление моей деятельности в сфере ЖКХ – содействовать созданию максимального количества ТСЖ. Сейчас еще можно меня поправить и указать на какие-то неточности, но если существенных замечаний не будет - буду двигаться напролом. Думаю, мои выводы будут интересны многим гражданам РФ, не только моим избирателям, жителям моего микрорайона.

"Муниципальные" управляющие компании: много методов относительно честного отъема и увода денег

На рынке управления жилым фондом, который должен был возникнуть в результате реализации реформы ЖКХ, пока что нет главного - рынка. По крайней мере, в моем городе. Подавляющее большинство многоквартирных жилых домов управляются по-старому: все собственники заключают прямые договора с управляющими компаниями (УК), и сами управляющие компании тоже старые, или, точнее, старые в новом лице. Лишь примерно в 11% домов созданы ТСЖ (товарищества собственников жилья), и эта цифра не случайна. Дело в том, что условием получения многомиллиардных бюджетных

субсидий из федерального фонда содействия реформирования ЖКХ было достижение городом определенного уровня по количеству ТСЖ, а именно их должно было быть не меньше 10% от общего количества многоквартирных домов. Как видно, этот показатель был выполнен успешно - ТСЖ у нас в городе ровно столько, сколько "нужно". Кому нужно? В первую очередь, управляющим компаниям, которые возникли на месте хорошо знакомых каждому из нас ЖЭУ и ЖЭКов. Отсутствие ТСЖ, возможность для управляющих компаний заключать прямые договора с огромным количеством жильцов (а это значит, что каждый из жильцов в отдельности лишен реальных механизмов воздействия на УК), дает управляющим компаниям широкий простор для злоупотреблений. Далее мы покажем, что такие злоупотребления действительно имеют место.

Рынка услуг в сфере управления жильем у нас нет в силу той простой причины, что у жильцов нет пока что реальной возможности выбирать. Создание УК, за редким исключением, обернулось просто сменой вывески на ЖЭКе. Многие из крупных городских УК являются муниципальными предприятиями или находятся в городской собственности опосредованно; другие уже перешли в частные руки, но сохраняют худшую черту своих предков - монополизм, не создающий стимула повышать качество услуг, снижать затраты, развернуться лицом к потребителю коммунальных услуг, то есть к каждому из нас. Для простоты, такие компании (вне зависимости от их нынешней формы собственности), я буду далее называть "муниципальными".

Как показывает наше исследование, деньги в сфере ЖКХ - есть. Причем деньги большие, более, чем достаточные, чтобы наладить действительно качественное управление жилым фондом, привести его в порядок в достаточно короткие сроки. В нашем микрорайоне есть такие отдельные примеры - есть успешно функционирующие ТСЖ в отдельных домах, и есть даже маленькая частная управляющая компания, обслуживающая несколько ТСЖ. Нетрудно видеть (чисто визуально), что уровень качества содержания жилого фонда в этих домах реально выше.

В доказательство того, что деньги в сфере ЖКХ - есть (и немалые), приведу один яркий факт. После начала кризиса в городе резко сократилась собираемость коммунальных платежей. За последние полгода она упала до 85%, хотя раньше составляла 92-93%. Эта ситуация типична для многих городов России. В целом по городу долг УК перед поставщиками коммунальных ресурсов составляет примерно 1,2 миллиарда рублей, а долг жильцов перед управляющими компаниями — примерно 1,6 миллиарда. Однако, что характерно, говорить о своих проблемах муниципальные управляющие компании начали только сейчас (хотя ситуация с платежами резко ухудшилась с начала года). При этом в набат они не бьют, только просят субсидий из городского бюджета. Но почему не попытаться сначала взыскать задолженность с неплательщиков? Этим они не

занимаются вообще: общий объем взысканной через суд и судебных приставов задолженности по коммунальным платежам по всему городу составляет... 1 миллион рублей. Очевидно, это чрезвычайно малая цифра на общем фоне задолженности, и говорит она о том, что управляющие компании реально не заинтересованы в том, чтобы задолженность взыскивать. Кстати, и до кризиса они не занимались взысканием задолженности, а это значит, что мы с вами и прежде платили "за себя и за того парня". При уровне собираемости платежей 93%, каждый из добросовестных плательщиков переплачивал 7,5% коммунальных платежей. Если уровень собираемости останется на отметке 85%, то каждый из тех, кто платит, фактически будет платить уже на 17,5% больше, чем необходимо.

Некоторые выводы.

Во-первых, управляющие компании жили весьма и весьма безбедно, раз смогли накопить 400 миллионов рублей «подкожного жира», до исчезновения которого они даже не начали волноваться. Во-вторых, управляющие компании на самом деле не заинтересованы в сборе задолженности; наличие задолженности позволяет им кланчить деньги у городских властей под угрозой срыва отопительного сезона (уже сейчас обсуждается вопрос о выделении управляющим компаниям субсидий из городского бюджета в размере порядка 60 миллионов рублей). В-третьих, управляющим компаниям также очень выгодны задолженности, поскольку позволяют игнорировать обращения жильцов. «Вы не вправе претендовать на капремонт, поскольку на вашем доме висит долг!» – это типичная их реакция на любые обращения.

Таким образом, никакой борьбы с задолженностями не ведется; это приводит к тому, что, фактически, те жильцы, которые аккуратно платят деньги (например, пенсионеры), платят и платят за всех остальных, менее аккуратных и ответственных.

С другой стороны, конечно, более новые и платежеспособные дома привлекательнее для УК. Только этим фактом можно объяснить процесс постепенного перераспределения обслуживания новых домов от одних независимых компаний к другим – более зависимым от чиновников, депутатов, правоохранительных структур. Мало кто обращает внимание как обслуживание лицевых счетов переключиваются, дрейфуют от одной компании к другой, иногда почти одноименных, иногда учрежденными людьми с откровенными, публичными фамилиями и биографиями. Ветхие и старые дома, жилой фонд с малой собираемостью платежей, с долгами остаются на балансе у "муниципальных" УК.

Таким образом, битва за активы продолжается. В чем же привлекательность сферы ЖКХ? Другими словами, как на управлении домами (да еще в условиях низкой собираемости платежей) удастся заработать (и очень хорошо заработать!) «муниципальным» управляющим компаниям? Мы выявили три основных метода, но, вполне возможно, этим дело не ограничивается.

Во-первых, это плата за содержание жилья. В среднем с одной квартиры в месяц по этой статье собирается 480 рублей. Эти деньги идут на оплату услуг самой управляющей компании и не передаются никаким подрядным организациям. Можно с уверенностью говорить о том, что управляющей компанией они не отрабатываются. Возьмем среднюю для нашего города по величине УК. Умножая 480 рублей на 44 000 условных счетов и учитывая коэффициент собираемости в 85%, получим порядка 17 миллионов рублей в месяц. Эта сумма идет на содержание УК со средним штатом в 35 человек. Должны быть еще, правда, две подрядных организации (два эксплуатационных участка), на каждом из которых работает примерно по 30 человек. Даже если считать, что собственных доходов у эксплуатационных участков нет (хотя в жизни это не так), и они тоже целиком финансируются из взносов жильцов по статье "содержание жилья", все равно получается «выработка» более 150 тысяч рублей на сотрудника (напомним, что речь идет в основном о неквалифицированных рабочих!). При этом в подъездах грязно и не убрано, лампочек нет, а дворников катастрофически не хватает.

Второй способ зарабатывания денег — капитальный ремонт. За него среднестатистический собственник жилья платит 200 рублей в месяц. Сумма небольшая. Казалось бы, никаких серьезных работ на эти деньги провести нельзя. И это правда: весь капитальный ремонт осуществляется на совершенно другие средства. Дело в том, что, как мы уже говорили выше, город участвует в федеральной программе по капитальному ремонту жилья. Финансирование в ее рамках осуществляется по схеме 5/95. То есть 5% средств приходится на самих жильцов, а 95% софинансирует государство. Так вот, наш анализ показал, что весь капитальный ремонт, который был сделан в 2008 и в 2009 годах, проведен именно по этой программе, на средства федерального бюджета, с частичным софинансированием жильцов. Куда делись те самые 200 рублей, уплачиваемые с каждой квартиры ежемесячно, из отчета управляющих компаний совершенно не ясно, никаких следов этих денег мы не нашли. Мы здесь не говорим (не имея прямых доказательств), что и при проведении капитальных ремонтов за счет средств федерального бюджета имеется хорошая возможность часть этих денег "сэкономить", например, через завышение объемов работ. Это объясняет, почему по некоторым домам в отчетах управляющих компаний записаны вполне конкретные объемы ремонтных работ, а жильцы об этом даже не знают...

Третья «черная дыра» — плата за пользование тепловыми ресурсами. Управляющие компании активно сопротивляются установке общедомовых устройств учёта тепла (это сообщили мне все компании, которые у нас в городе занимаются поставкой и монтажом таких устройств). Один УКУТ (узел коммерческого учёта тепла) стоит порядка 100-150 тысяч рублей. Пока в доме нет УКУТа, управляющая компания имеет право и берёт с жильцов плату за теплоснабжение согласно среднестатистическим нормативам, которые сейчас составляют 0,0033 Гкал/м² в месяц. С поставщиком тепла при этом управляющая компания рассчитывается по факту потребления (там учет ведется с помощью магистральных датчиков). Почему в данном случае в проигрыше оказываются жильцы? Потому что норматив 0,0033 Гкал/м² — еще советский. Только установка пластиковых окон в старом панельном доме уменьшает реальное потребление тепла примерно до 0,0016 Гкал/м², то есть в два раза. В новом современном доме он еще вдвое ниже — примерно 0,0008 Гкал/м². Таким образом, управляющая компания кладёт себе в карман огромную разницу, а жильцы переплачивают за теплоснабжение в 2-4 раза - а ведь это одна из самых крупных статей затрат в наших коммунальных квитанциях!

Резюме.

В работе "муниципальных" управляющих компаний немного изменилось за последние 20 лет. При этом, с финансовой точки зрения их деятельность очень привлекательна, так как обеспечивает доступ к многомиллионным и совершенно неподконтрольным суммам. В сфере услуг ЖКХ в нашем городе ежегодно проворачивается порядка 10 миллиардов рублей (почти городской бюджет!), и, по моей оценке, до 10-15% той суммы "оседает" в карманах тех, кто контролирует "муниципальные" управляющие компании. У жильцов нет реальных механизмов, чтобы влиять на работу этих компаний и не переплачивать за услуги ЖКХ: не платить за соседей, которые задолжали за много месяцев, не платить за виртуальные капремонты, не платить зарплату несуществующим дворникам, не платить за тепло, которого не было.

Создание ТСЖ как шанс исправить ситуацию

Начнем с одной цифры: в среднем по России доля ТСЖ превышает уже 20%, в крупных соседних городах-миллионниках - находится в районе 30-40%. У нас, напомним, 11%. Это

значит, что, на самом деле, потенциал к созданию ТСЖ у нас большой, и не надо этого бояться. Это дело вполне посильное для жильцов, дорогу осилит идущий. ТСЖ - не идеальный механизм, с ним много проблем, но в сложившейся ситуации это, безусловно, лучше, чем дальше терпеть воровство со стороны управляющих компаний и платить все больше за некачественные услуги в сфере ЖКХ.

Каждая из вышеуказанных "черных дыр", через которые утекают деньги в системе муниципальных управляющих компаний, является одновременно окном возможностей для ТСЖ. Например, что касается проблемы сбора задолженности. У ТСЖ есть реальные механизмы для борьбы с ними; практика показывает, что деятельное ТСЖ вполне в состоянии добиться полной оплаты жильцами коммунальных услуг. Например, по решению общего собрания жильцов можно вывесить на подъездах список неплательщиков с указанием суммы долга – уже эта «воспитательная мера» часто дает результаты. А если нет, то ТСЖ вправе, например, отключить электроснабжение или воду для квартиры должников, пока те не рассчитаются. Это могла бы делать и управляющая компания, но, как мы разбирали выше, у нее нет на это никакой реальной мотивации.

Теперь обратимся к простой арифметике. Представим себе стандартный жилой дом на 100 квартир, в котором существует ТСЖ. Безо всякого увеличения квартплаты, ежемесячно товарищество будет собирать 48 тысяч рублей по статье «Содержание жилья». Как могут быть распределены эти деньги? Во-первых, необходим председатель. Как правило, им становится активный пенсионер или пенсионерка. За свои труды они получают, в среднем, порядка 10000 рублей. Это неплохие деньги, с учетом того, что работа председателя ТСЖ весьма ответственная, но не предполагает занятости на полный рабочий день. Бухгалтер, обслуживающий сразу несколько домов, получает с каждого по 5000. Аналогичная ситуация с паспортистом (2000 рублей с дома). Дворник, обслуживающий 5 домов, с каждого получит по 3000 в месяц, электрик и сантехник – по 5000. Итого все ежемесячные расходы с одного дома составят не более 30 000 рублей (при этом, будут обеспечены достойные зарплаты для всех нанятых на работу людей). Остальных денег будет более чем достаточно не только на налоги и покупку лампочек в подъезды, но и на благоустройство прилегающей территории.

Далее, 200 рублей с квартиры ежемесячно собираем на капитальный ремонт. За год получается 240 000. Участвуя в государственной программе, о которой мы уже говорили ранее, получаем на ремонт дома 5 миллионов рублей. Достаточно, чтобы качественно отремонтировать любой дом, а потом можно снижать тарифы.

Наконец, ТСЖ сдаёт в аренду подвал, первые этажи, цоколи. Если это высотный дом, то получает деньги за установку на крыше дома антенн сотовой связи. Огораживает стоянку и собирает деньги за парковку, если рядом есть офисы. Короче говоря, при желании и инициативе, есть масса способов дополнительно заработать деньги на общедомовые нужды; сейчас же все эти деньги проходят мимо жильцов. Экономика работы товарищества прозрачна и понятна любому жителю дома. Коммунальная сфера будет реально поставлена под контроль горожан. Осталось только донести эту мысль до самих горожан. Думаю, мы сможем сделать так, что люди это поймут. Главное, что при этом повысится качество жизни, уровень благоустройства, вполне реальным станет снижение коммунальных тарифов.

Резюме.

В сложившихся условиях, чтобы улучшить ситуацию в сфере ЖКХ, жильцам необходимо брать власть в свои руки. Если они этого не сделают, то ничего не изменится. У жильцов есть для этого легальный механизм - создание ТСЖ. Экономически это полностью оправдано для любого достаточно большого многоквартирного дома. Далее, уже ТСЖ может заключить договор с управляющей компанией, а может решиться и на прямые договоры с поставщиками коммунальных услуг, но в любом случае, жильцы посредством ТСЖ будут сами распоряжаться своими коммунальными платежами и смогут тратить их с наибольшей пользой для своего дома.

Вот такие получились выводы. До конца лета мы подготовим и отработаем на одном примере типовой комплект документов и алгоритм действий по созданию ТСЖ, а, начиная с сентября, будем работать с обращениями граждан, желающих создать ТСЖ в своем доме. Будем (бесплатно, конечно) предоставлять комплект документов, консультировать по юридическим вопросам, помогать справляться с возникающими трудностями. Цель - за пару лет достичь в нашем округе ситуации не хуже, хотя бы, пермской - объединить в ТСЖ по крайней мере 40% многоквартирных домов.