

## СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 332.871.3

### АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МЕТОДОЛОГИИ КОМПЛЕКСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ РФ НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

### ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF METHODOLOGY FOR INTEGRATED MANAGEMENT OF THE HOUSING FUND OF THE RUSSIAN FEDERATION ON THE BASIS OF FOREIGN EXPERIENCE

Масаев Юрий Алексеевич<sup>1</sup>,

кандидат техн. наук, профессор, e-mail: recess@bk.ru

Masaev Yriy A.<sup>1</sup>, C. Sc., Professor

Масаев Владислав Юрьевич<sup>2</sup>,

кандидат техн. наук, доцент, e-mail: recess@bk.ru

Masaev Vladislav Y.<sup>2</sup>, C. Sc., Associate Professor

Синьков Александр Алексеевич<sup>2</sup>,

кандидат техн. наук, доцент, e-mail: black\_root@inbox.ru

Sinkov Aleksander A.<sup>2</sup> C. Sc., Associate Professor

Фролова Тамара Валерьевна<sup>2</sup>

кандидат эконом. наук, доцент, e-mail: polina-fr@mail.ru

Frolova Tamara V.<sup>2</sup>, C. Sc., Associate Professor

Коржук Андрей Борисович<sup>2</sup>

кандидат эконом. наук, доцент, e-mail: korzhuk@mail.ru

Korzhuk Andrey B.<sup>2</sup>, C. Sc., Associate Professor

<sup>1</sup>Кузбасский государственный технический университет имени Т. Ф. Горбачева, 650000, Россия, г. Кемерово, ул. Весенняя, 28

<sup>1</sup>T.F. Gorbachev Kuzbass State Technical University, 28 street Vesennaya, Kemerovo, 650000, Russian Federation

<sup>2</sup>Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (Кемеровский университет), 650992, г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 39

<sup>2</sup>G.V. Plekhanov Russian University of Economics (Kemerovo University), 39, Prospect Kuznetsk., Kemerovo, 650000, Russian Federation

**Аннотация.** Одну из основных проблем управления жилищным фондом РФ – повышение качества жилищных и коммунальных услуг – необходимо решать поэтапно, опираясь на зарубежный опыт по эффективному управлению многоквартирными домами и внедряя его в российскую практику в той мере, в какой это возможно.

В статье рассмотрены наиболее передовые знания в сфере управления многоквартирными домами. Различие подходов к управлению МКД со стороны органов власти за рубежом и в России побуждает наши муниципалитеты внедрять апробированный многолетний опыт других стран.

**Abstract.** One of the main problems of management of the Housing Fund of the Russian Federation, i.e. improvement of the quality of housing and communal services, needs to be addressed in stages, based on international experience of effective management of multifamily housing (MFH) and implementing it into practice in Russia to the extent possible.

The article reviews the most advanced knowledge in the sphere of management of apartment houses. The difference in the authorities' approach to the management of MFH abroad and in Russia encourages our municipalities to implement approved long-term experience of other countries.

**Ключевые слова:** комплексное управление; жилищный фонд; управление недвижимостью; жилищно-коммунальные услуги; объект недвижимости.

**Keywords:** integrated management; housing; property management; public utilities; real estate.

Одну из основных проблем управления жилищным фондом в России – повышение качества жилищных и коммунальных услуг – необходимо решать поэтапно, опираясь на зарубежный опыт

по эффективному управлению многоквартирными домами и внедряя его в российскую практику в той мере, в какой это возможно.

Предоставление жилищных и коммунальных услуг является интернациональной темой, объединяющей большинство цивилизованных стран и оперирующей достаточно близкими понятиями. Для получения качественных жилищных и коммунальных услуг собственники жилья за рубежом объединяются в некоммерческую потребительскую организацию, объединяющую собственников объектов недвижимого имущества или пайщиков, создаваемую с целью управления комплексом недвижимого имущества, обеспечения эксплуатации этого комплекса, владения, пользования и распоряжения имуществом.

Объединение собственников жилья (ОСЖ) стало обобщающим понятием различных юридических форм жилищной кооперации, например, таких как, территориальные сообщества жителей (Planning Unit Developments – PUD), кондоминиумы (Condominium Association), жилищные кооперативы (Housing Cooperatives) в США и Канаде; синдикаты во Франции; квартирные акционерные общества в Финляндии; объединения совладельцев многоквартирных домов (ОСМД) в Украине; товарищества собственников жилья (ТСЖ) и жилищно-строительные кооперативы (ЖСК) в России.

Таким образом, с точки зрения подхода к предоставлению жилищно-коммунальных услуг, Россия не строит свою уникальную модель, а воспринимает международный опыт, проверенный десятилетиями. Но необходимо отметить, что наша страна имеет и некоторую историю развития своих ОСЖ. Например, в дореволюционной России существовали города-сады; в период НЭПа – жилищные кооперативы (ЖК), жилищно-арендные кооперативные товарищества (ЖАКТ). Молодежные жилищные кооперативы (МЖК) были распространены в СССР в 1970–1990-е гг.

Зарубежный опыт знакомит нас с наиболее передовыми знаниями в сфере управления многоквартирными домами (далее – МКД). Различие подходов к управлению МКД со стороны органов власти за рубежом и в России побуждает наши муниципалитеты внедрять апробированный многолетний опыт других стран. Прежде всего, отметим, что в большинстве зарубежных стран, например во Франции, Нидерландах, США, Канаде, Польше, Словакии, Чехии, Мексике, Сингапуре, Малайзии и других, управление в сфере ЖКХ рассматривается как отдельный вид предпринимательской деятельности, за которую управляющая организация получает вознаграждение от собственников помещений, а ответственность перед ними за содержание здания несет объединение (ассоциация, товарищество) собственников жилья.

Все основные управленческие решения (прежде всего, по распоряжению финансами и

заключению договоров на закупку товаров и услуг) принимаются руководящими органами товарищества (ассоциацией) собственников жилья, в то время как управляющий готовит и обосновывает рекомендации для правления товарищества.

Услуги по управлению недвижимостью за рубежом предоставляют как агентства недвижимости и застройщики, так и специализирующиеся на этом управляющие компании и консьерж-службы. Все они берут на себя четко прописанные и задокументированные обязательства следить за порядком на вверенной территории. По требованию подготавливают квартиру или дом к приезду владельца, а также подберут необходимый персонал: от шеф-повара или ландшафтного дизайнера до гувернантки для детей. В сферу ответственности управляющей компании также входят оплата платежей, налогов и страховых взносов, урегулирование конфликтов, ведение бухгалтерской отчетности, охрана и ремонт. Кроме того, при желании собственника сдавать жилье в аренду его доверенное лицо за рубежом берет на себя ответственность по максимизации прибыли, которую приносит недвижимость в отсутствие владельца.

Сегодня за рубежом существуют два основных формата удаленного управления недвижимостью:

- facilities management (FM), когда компания отвечает только за поддержание и непосредственное обслуживание объекта и работает за установленную плату;

- property management (PM), когда фирма занимается только арендой и берет оговоренный процент от прибыли.

Сдавать свою квартиру или виллу либо оставлять до очередного визита – владелец решает сам. Для кого-то неприемлем факт того, что кто-то проживает в его собственности и повлиять на это не может даже гарантированная прибыль от сдачи недвижимости.

Один из главных рисков сдачи жилья в аренду – порча имущества. Лучшей профилактикой от подобных неприятностей станет комплексная страховка имущества, а также составление специального контракта, где подробно прописываются все условия проживания: от стоимости – до максимально возможного количества человек. Эту задачу может взять на себя управляющая компания или консьерж-служба, которая обычно заключает сразу два контракта: непосредственно с клиентом, а затем уже от его лица – с арендатором. Еще одна мера предосторожности – взимание предоплаты в размере не менее 30% от общей суммы аренды. Поиск арендаторов, сотрудничество с местными туристическими компаниями, оформление договоров аренды, публикация рекламных объявлений, коммунальные платежи, оплата налогов и все, что предшествует получению прибыли от сдачи квадратных метров в аренду, при необходимости обеспечит компания, которой офици-

ально переданы бразды правления недвижимостью.

В некоторых странах рынок оказания услуг по управлению недвижимостью регулируется государством и таким образом гарантируется качество, ответственность управляющей компании и прозрачность ценообразования. Такая ситуация сложилась в Финляндии, где существует организация, осуществляющая контроль и оценку деятельности компаний по управлению жилой и коммерческой недвижимостью в стране.

#### **Управление недвижимостью в Германии.**

Имущество может быть передано в управление компании по управлению недвижимостью. Это обязательное условие для квартир, расположенных в многоквартирном доме. Стоимость за управление недвижимостью составляет, в среднем, 15-22 евро за квартиру в месяц. Управление недвижимостью, сдаваемой в аренду, отличается от общего управления жилым домом, и может быть доверено агентству за отдельную плату, которая согласуется между сторонами.

Услуги компаний по управлению недвижимостью включают в себя следующее:

- поиск новых арендаторов;
- ведение счетов арендаторов;
- техническое обслуживание, ремонт и благоустройство;
- составление отчетов по аренде;
- представление интересов арендодателя в суде;
- ведение всей документации;
- консультация арендодателя по вопросам стратегического управления недвижимостью.

Собственник жилья в Германии несет четыре вида эксплуатационных расходов: техническое обслуживание, управление недвижимостью, процентные платежи (если у вас есть ипотечный кредит) и гонорар за консультации (юридические, бухгалтерские, налоговые). Все остальное оплачивается арендаторами, как часть платы за услуги. Вывоз мусора, подача воды, электричество, уборка, техническое обслуживание отопительной системы и др. дополнительные расходы, которые в сумме составляют около 0,5-2 евро за м<sup>2</sup> в месяц. Все они должны быть оплачены за счет арендатора, если квартира или дом сдаются в аренду.

Платежи за обслуживание включают в себя страхование здания, земельный налог, плату за уборку мест общего пользования, озеленение, уборка территории, регулярный осмотр системы отопления, водоснабжения, услуги кабельного ТВ, уборку снега и вывоз мусора.

#### **Управление недвижимостью во Франции.**

Во Франции существует множество компаний, предоставляющих услуги по управлению недвижимостью. Данные услуги востребованы у собственников недвижимости, не проживающих в стране на постоянной основе. Также данные услуги пользуются спросом у людей плохо владеющих

французским языком, для которых согласование административных, юридических и технических вопросов с архитекторами, техническими службами и арендаторами является трудной задачей. Управлением недвижимостью занимаются некоторые французские банки.

Услуги по управлению недвижимостью во Франции включают в себя:

1. Управление арендой во Франции: юридическое сопровождение; бухгалтерский учет; технические и ремонтно-строительные работы; составление договора аренды.

2. Техническое обслуживание во Франции: организация (проведение) учёта потребляемых ресурсов и мероприятий по энергосбережению; регулярные проверки состояния недвижимости, оповещение владельца в случае проблем и принятие срочно решения; организация и проведение технического надзора; технический консалтинг; ежемесячный отчет о проделанной работе; контроль функционирования систем теплоснабжения, водоснабжения, вентиляции, а также их ремонт в случае необходимости и многое другое.

3. Представительские услуги во Франции: представление интересов хозяина собственности на собраниях домовладельцев; общение с налоговыми и другими государственными органами; оформление и управление медицинской страховкой; урегулирование претензий.

4. Управление бюджетом и расходами во Франции: контроль за оплатой коммунальных услуг и налогов; управление персоналом и контроль выполняемых работ; планирование бюджета; присутствие в момент доставки заказанных товаров для обеспечения уверенности в том, что все товары соответствуют заказу.

Стоимость услуг по управлению недвижимостью во Франции зависит от набора и сложности предоставляемых услуг.

**Управление недвижимостью в Великобритании.** В Великобритании существует множество компаний, предоставляющих владельцам коммерческой и жилой недвижимости помощь в управлении их собственностью. Цель такой компании – управление земельным участком или зданием от имени владельца. Такие услуги могут понадобиться в случаях, если собственник не живет постоянно в Великобритании, а сдает в аренду дом и квартиру, когда объекты недвижимости «закрыты», но требуют контроля, присмотра, оплаты счетов и уборки. Такие услуги предоставляются как владельцам особняков, так и небольших квартир.

Основные виды услуг управляющих компаний в Великобритании, включают в себя: сбор платежей за аренду; оплата коммунальных счетов; оплата взносов в фонд расходов на обслуживание жилого помещения, фонд долговых обязательств и т.п.; регистрация в налоговой инспекции; регистрация в коммунальных и других службах; регистрация в эксплуатационной компании много-

квартирного здания; страхование строения и имущества; организация и подготовка объекта к сдаче в аренду; получение обязательных сертификатов перед сдачей объекта в аренду; нахождение и проверка кредитоспособности арендатора; подключение сигнализации и видеокамер к пульту мониторинга; наем обслуживающего персонала; закупка необходимых материалов; предоставление бухгалтерской информации для подготовки налоговых деклараций.

Стоимость услуг компаний по управлению недвижимостью зависит от набора работ. Приблизительная стоимость услуг управляющей компании в Великобритании при сдаче жилья в аренду 12–15 % в год от рентного дохода. При управлении без сдачи объекта в аренду — 4–7 % от предполагаемого годового рентного дохода.

Владельцы квартир, приобретенных на правах аренды, платят управляющей компании за ремонт и поддержание порядка в доме. В центральном Лондоне, в зданиях с консьержем, бассейном, лифтом и тренажерным залом, стоимость услуг за содержание достигает 4–5 тыс. фунтов в год.

**Управление недвижимостью в Греции.** Стандартный набор оказываемых услуг управляющей компании в Греции может включать организацию и контроль за работами по благоустройству и услугами поставщиков электроэнергии, водоснабжения, охранной и пожарной сигнализации, связи и др.

Послепродажные услуги для жилой или коммерческой недвижимости в Греции: содействие в решении ежедневных вопросов/проблем, а также помочь в налаживании нужных контактов; регистрация вашего дома; регистрация для электро-и водоснабжения; подключение телефона; установка охранной системы, при необходимости; ремонтные и реставрационные работы; оплата счета за воду, электроэнергию, телефон, уплата налогов в ваше отсутствие; уборка и уход за домом и участком, включая озеленение.

Следует отметить, что расходы на содержание и благоустройство недвижимости в Греции являются одними из самых низких в Западной Европе. Главные статьи расходов – плата за воду, канализацию, электричество, коммунальные услуги и наружное освещение общественных мест. К этому следует добавить расходы на телефон и природный газ. Если речь идет о проживании в много квартирном доме, то среди прочего взимается плата в размере части расходов за содержание и благоустройство.

Электричество в Греции производит и продает государственная электрическая компания. Стоимость одного кВт/ч электроэнергии - от 0,07 до 0,10 евро и зависит от расхода электроэнергии в течение двух месяцев – чем меньше потратил, тем она дешевле, что вынуждает нас к экономии электроэнергии. В электроэнергию, за исключением затрат на электричество включают: муниципаль-

ные сборы и налоги, включая НДС и все расходы, связанные с разработкой, производством и поставкой электроэнергии.

Водопроводными и канализационными сетями в Греции распоряжается государственная служба водопровода и канализации. Она поставляет нам питьевую воду и проводит биопереработку сточных вод. Стоимость одного кубометра питьевой воды в Греции составляет 0,41-0,65 евро, в зависимости от объема потребления за три месяца, как и в случае с электричеством – меньше потребляешь, меньше платишь.

**Управление недвижимостью в Испании.** В Испании услуги по управлению недвижимостью пользуются широкой популярностью. Особенно востребованы данные услуги у владельцев недвижимости, не проживающих в стране на постоянной основе.

Услуги компаний по управлению недвижимостью в Испании включают в себя:

- Первоначальный ознакомительный визит, во время которого проводится полная инвентаризация объекта недвижимости.

- Полное администрирование в личном кабинете собственника объекта на постоянной основе, предоставление счетов-фактур, прайс-листов, отчетности, отчетов о проведенных работах по содержанию и ремонту недвижимости, предоставленных услугах по уборке помещения и прачечных услугах.

- Осмотр внутреннего состояния помещения два раза в месяц. Во время данного визита проводится проветривание всех комнат, проверка здания, частного дома или апартаментов на наличие паразитов, тестирование рабочего состояния оборудования и всех электрических приборов, осмотр мебели и предметов домашнего обихода, проверка на функционирование санитарно-технического оборудования, систем водопровода и канализации.

- Осмотр наружной части здания или дома для выявления очевидных дефектов

- Отправка по электронной почте отчетов о нанесении ущерба недвижимости, включая фотографии при необходимости.

- Выявление существующих проблем и организация ремонта.

**Управление недвижимостью в США.** Законодательство большинства штатов в США обязывает наличие лицензии (real estate brokers license) на осуществление управления недвижимостью у компаний, занимающихся сбором арендной платы и/или заключением договоров аренды. Менеджером по недвижимости может также выступать агент по продаже недвижимости, чья деятельность ведется на основании риэлтерской лицензии. Проверить действительность лицензии компании можно через удобный онлайн-сервис на государственном сайте Управления по делам потребителей. В ряде штатов, а именно Айдахо, Мэн и Вер-

монт, компании по управлению недвижимости не обязаны иметь лицензию. В штатах Монтана, Орегон и Южная Калифорния – компании могут осуществлять свою деятельность только при наличии лицензии на управление недвижимостью. Администрация штата Вашингтон требует наличие лицензии только у тех компаний, в чей собственности находится недвижимость.

Основные виды услуг в США по управлению объектом жилой недвижимости включают в себя: ежеквартальное составление актов технического осмотра недвижимости; подготовка плана управления недвижимостью; управление доходами/расходами собственности; устранение экстренных неполадок и проведение ремонтных работ; управление арендованной недвижимостью (поиск арендатора, заключение лизингового соглашения, сбор арендной платы, урегулирование задолжностей по арендной плате); предоставление юридических услуг; составление ежемесячных финансовых отчетов по недвижимости (Monthly property financial reporting); оплата коммунальных услуг, налогов на собственность, страхового взноса, ипотеки; оказание услуг по поиску ликвидных объектов собственности и проведению сделки купли-продажи, оценке недвижимости, подбору выгодных условий ипотеки; заключение договоров на проведение услуг по благоустройству недвижимости; осуществление контроля работы подрядчиков.

Основные виды услуг в США по управлению объектом коммерческой недвижимости включают в себя: управление корпоративной собственностью; техническое обслуживание здания/объекта; управление финансовой деятельностью самой компании; управление базами данных; подборка индивидуального плана управления активами; пересмотр арендной платы и повторное заключение договора аренды; консультирование по проведению ремонта арендуемого помещения; управление и контроль энергоснабжения/энергопотребления; система диспетчеризации инженерного оборудования здания.

Размер стоимости услуг, предоставляемых управляющей компанией, зависит от объекта недвижимости (жилая или коммерческая), количества комнат, месторасположения и технического состояния, а также от типа включенных услуг (комиссия также варьируется в зависимости от рынка недвижимости). Средний размер комиссии управляющей компании в США варьируется между 4 и 12% от месячной суммы арендного дохода.

Таким образом, с учетом зарубежного опыта, представляется целесообразным повысить в России роль правления и председателя ТСЖ. Рынок жилищно-коммунальных услуг формирует требования к управляющим компаниям, невыполнение которых делает их неконкурентоспособными.

Прежде всего, это относится к страхованию управляющей компанией (управляющим) своей

гражданской и материальной ответственности на случай нанесения ущерба собственникам жилья в результате неправильных действий управляющего. Страхование ответственности управляющих развито в большинстве стран Европы и Америки. Возможно, качество жилищно-коммунальных услуг в России тоже кардинально поменялось бы с введением такого подхода законодательством.

В большинстве зарубежных стран, например во Франции, Нидерландах, США, Канаде, Польше, Словакии, Чехии, Мексике, Сингапуре, Малайзии и других, управление в сфере ЖКХ рассматривается как отдельный вид предпринимательской деятельности, за которую управляющая организация получает вознаграждение от собственников помещений, а ответственность перед ними за содержание здания несет объединение (ассоциация, товарищество) собственников жилья. Подчеркнем, что все основные управленческие решения (прежде всего, по распоряжению финансами и заключению договоров на закупку товаров и услуг) принимаются руководящими органами товарищества (ассоциаций) собственников жилья, в то время как управляющий готовит и обосновывает рекомендации для правления товарищества. Таким образом, с учетом зарубежного опыта, представляется целесообразным повысить в России роль правления и председателя ТСЖ.

Рынок жилищно-коммунальных услуг формирует требования к управляющим компаниям, не выполнение которых делает их неконкурентоспособными. Прежде всего, это относится к страхованию управляющей компанией (управляющим) своей гражданской и материальной ответственности на случай нанесения ущерба собственникам жилья в результате неправильных действий управляющего.

Страхование ответственности управляющих развито в большинстве стран Европы и Америки. Возможно, качество жилищно-коммунальных услуг в России тоже кардинально поменялось бы с введением такого подхода нашим законодательством.

Кроме того, конкурентоспособность управляющей организации повышается при наличии сертификатов, подтверждающих ее профессионализм, опыт и финансовую стабильность, а также неуклонное следование стандартам в сфере ЖКХ. За рубежом профессиональные сообщества управляющих предлагают различные образовательные курсы, как базовые, так и повышающие квалификацию. Обучение на таких курсах дает серьезные знания и практические навыки. Большое значение имеет подготовка специалистов по управлению жильем. На Западе многие политехнические вузы, а также специальные колледжи дают базовое образование, позволяющее выпускнику начать работать управляющим.

Законодательством западных стран установлены высокие требования к управляющему не-

движимостью. В Германии управляющий должен иметь высшее образование и квалификацию экономиста, инженера, юриста или социального работника, а также обладать такими личностными качествами, как коммуникабельность, умение вести переговоры, разрешать конфликты. В Венгрии согласно закону "О товариществах собственников жилья" управляющими кондоминиумами могут быть только лица, прошедшие соответствующую профессиональную подготовку.

С 1999 г. в стране получили государственную лицензию курсы обучения по специальностям "управляющий кондоминиума" и "управляющий недвижимостью". Оба курса обучения отвечают критериям профессиональной подготовки, экзамены сдаются в соответствии с распоряжением министерства внутренних дел Венгрии.

Любопытен для нас опыт Польши, которая в числе первых из государств бывшего социалистического лагеря перешла на управление в сфере управления ЖКХ, создав акционерное общество со 100-процентным государственным или городским капиталом. Были объединены все виды коммунальных услуг в единую компанию. Все экономические, технологические процессы осуществляется холдингом. Основной курс, который взят поляками, – оказание качественной услуги и обеспечение надежности функционирования всех объектов. В сфере ЖКХ Польши действуют поставщики разных форм собственности. Так, в Krakowский коммунальный холдинг входят предприятия энергетики, водоканала, муниципального транспорта. При этом 100% акций холдинга принадлежит Гмине (мэрии) г. Krakова, которая управляет денежными потоками, производством, ведет контроль. Несмотря на то, что холдинг – акционерное общество, власть в Krakове даже не планирует продажу акций. В то же время, на рынке таких услуг, как уборка, вывоз мусора, обслуживание жилья в плане ремонта – много частников. Для модернизации, переоборудования они пользовались и пользуются очень льготными кредитами.

В России, в первую очередь, стоит проблема нехватки средств и несвоевременные платежи за оказанные услуги. Несвоевременная оплата ЖКУ сдерживает качество выполняемых работ. В Польше нет такого явления как массовые неплатежи, проблем неоплаты услуг вообще не возникает. Там давно отработана система субсидий, льгот, тарифов и кредитов. В некоторых государствах Восточной Европы и Прибалтике собственники помещений в многоквартирном доме имеют право не создавать товарищество – юридическое лицо, а заключить на равных для них условиях общий договор с управляющим.

В таком случае органом, ответственным за принятие решений, выступает общее собрание собственников жилья, а управляющий готовит свои предложения для вынесения их на его рассмотрение и утверждение. В странах Восточной

Европы управленческо-ремонтно-обслуживающие организации постепенно разделились на организации более узкой специализации в соответствии с требованиями повышения экономической эффективности их деятельности.

Таким образом, рынок развивается в сторону специализации и усиления конкуренции между организациями с одинаковой специализацией. Западные страны и США демонстрируют развитый рынок жилищных услуг с узкоспециализированной деятельностью организаций в сфере содержания и ремонта жилья.

На Западе и в США инженерные сети внутри дома обслуживает одна фирма, приборы учета на системах теплоснабжения – вторая, насосы, установленные на системах теплоснабжения, – третья, бойлер (теплообменник) – четвертая и т. д. Для этого собственникам жилья необходим такой управляющий, который знает рынок подрядных работ и преимущества применения различных технологий, ориентируется в ценах, владеет различными инструментами финансирования и выступает как консультант по этим вопросам.

Выделение за рубежом управления МКД в самостоятельный вид деятельности способствует увеличению предложений со стороны профессиональных управляющих и формированию конкурентного рынка услуг по управлению, развитию малого и индивидуального предпринимательства в области управления жильем.

Так, в Швеции широко развито движение квартирье-съемщиков, которые следят за качеством предоставляемых жилищно-коммунальных услуг и ценами на них, ведут работу по взаимодействию с государственными и муниципальными органами власти, защищают свои права в суде. Несколько союзов и ассоциаций квартирье-съемщиков, численность членов в которых достигает сотен тысяч, представляет собой огромную силу, с которой считаются все политические партии. Такие ассоциации имеют свою штаб-квартиру, региональные и местные отделения.

Главная цель жилищного движения – повышение заинтересованности квартирье-съемщиков в выработке грамотных решений относительно домов, в которых они живут, вовлечение их в процесс принятия таких решений. Для этого за рубежом применяются две разные модели – модель "скидки" и модель "амortизации". Модель "скидки" предполагает возможность выбора тех услуг, в которых нуждается квартирье-съемщик. Пропорционально этому рассчитывается квартплата. Согласно модели "амортизации", чем бережнее вы относитесь к своему жилью, тем меньше платите.

В Швеции для решения проблем в сфере ЖКХ создан и успешно функционирует Жилищный суд, результатами работы которого являются: полная прозрачность деятельности всех структур ЖКХ и тарифов на жилищно-коммунальные услуги; отсутствие коррупции; близкое к идеальному каче-

ство обслуживания потребителей; предъявление простыми жителями исков монополисту – обычное дело (причем в большинстве случаев выигрывают жильцы).

В Германии законодательством определены организационные принципы кооперативов, а именно: внутренняя демократия, экономическая поддержка членов кооператива, самоорганизация и взаимопомощь, солидарная ответственность и некоммерческая деятельность. Отличительной особенностью данных кооперативов является то, что любой гражданин Германии обязан вступить в товарищество вместе с приобретением квартиры в собственность, и ни один из собственников квартир не может отказаться от вступления в товарищество. Так же решение о проведении ремонта или модернизации жилья принимаются с учетом не только конструктивных особенностей зданий, но и того, какие социальные группы в нем проживают.

В Финляндии 1,4 миллиона домов объединены в 70 тыс. акционерных обществ – владельцев жилой недвижимости. 50 тыс. из них пользуются услугами компаний по управлению недвижимостью (операторов), 20 тыс. управляются самостоятельно. Оператор (управляющая компания), прежде всего, отвечает за ежедневное управление в соответствии и согласно договору на управление, в котором оговариваются условия и перечень услуг и расценки. Оператор (управляющая компа-

ния) выбирает эксплуатирующую организацию, для небольших объектов члены товарищества выбирают ее сами. Эксплуатирующая организация предоставляет жилищно-коммунальные услуги либо самостоятельно, либо по договору со специализированными компаниями (ремонтно-строительные, уборка территории, снега, охрана, вывоз мусора и пр.). Эксплуатирующая организация ежегодно отчитывается перед жильцами о доходах и расходах, а также балансе общества собственников жилья. При этом в Хельсинки всеми коммунальными системами владеет город. Мэр города считает, что так надежнее – никто не отключит отопление ни при каких обстоятельствах. Правда, при этом множество электростанций в Финляндии находится в частных руках. Более того, отопление в Хельсинки централизованное. Однако это не мешает бесперебойно предоставлять услуги ЖКХ, а морозы не повергают руководство города в знакомое многим российским губернато-рам состояние тягостного ожидания: может, про-несет. А функционирует все нормально в этих условиях просто потому, что ЖКХ в Финляндии, как и во многих других странах, давно уже нормальный бизнес (конечно, с учетом социальных особенностей). И не важно, кому принадлежат объекты ЖКХ, централизована система отопления или нет. Главное — сама система управления строится по одинаковым правилам: минимизация издержек и использование передовых технологий.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баронин С. А. Управление в развитии недвижимости: Учебное пособие / С.А. Баронин, С. Бижанов, В.В. Бочкирев и др.; Под ред. С.А.Баронина - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.
2. Зеленцов А. Б. Тенденции развития контроля за деятельностью публичной администрации в зарубежных государствах: Монография/А.Б.Зеленцов, В.И.Лафитский, И.Г.Тимошенко и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.
3. Масаев В.Ю. Приоритеты в изменении целей предпринимательской деятельности. / В.Ю. Масаев, Л.Д. Филина. - Теория и практика инновационной стратегии регионов. Междунар. Межвуз. Сб.науч. тр. Вып.10. Кемерово, 2014. стр. 42 – 53.
4. Фролова Т.В., Масаев В.Ю. Повышение доходности торговых центров. / Т.В. Фролова, В.Ю. Масаев. - Торговля в XXI веке: труды X Юбилейной Международной научно-практической конференции. Кемерово: Кемеровский институт (филиал) РГТЭУ, 2012.

## REFERENCES

1. Баронин С. А. Управление в развитии недвижимости: Учебное пособие / С.А. Баронин, С. Бижанов, В.В. Бочкирев и др.; Под ред. С.А.Баронина - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.
2. Зеленцов А. Б. Тенденции развития контроля за деятельностью публичной администрации в зарубежных государствах: Монография/А.Б.Зеленцов, В.И.Лафитский, И.Г.Тимошенко и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.
3. Масаев В.Ю. Приоритеты в изменении целей предпринимательской деятельности. / В.Ю. Масаев, Л.Д. Филина. - Теория и практика инновационной стратегии регионов. Междунар. Межвуз. Сб.науч. тр. Вып.10. Кемерово, 2014. стр. 42 – 53.
4. Фролова Т.В., Масаев В.Ю. Повышение доходности торговых центров. / Т.В. Фролова, В.Ю. Масаев. - Торговля в XXI веке: труды X Юбилейной Международной научно-практической конференции. Кемерово: Кемеровский институт (филиал) РГТЭУ, 2012.

Поступило в редакцию 2.12.2016  
Received 2.12.2016