

Вестник ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ СПБ



ТЕМА НОМЕРА

ЖКХ: вчера, сегодня, завтра **стр. 16**

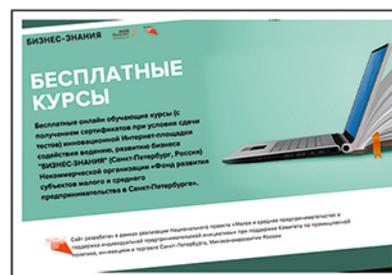


Евгений Пургин

**ЖКХ требует
реформ**

стр. 28

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ



**Bizstudy.ru –
через знания
к стабильному росту
стр. 33**

Вестник предпринимателя СПб № 4 (50) 2021

ОТ РЕДАКЦИИ

3 Пандемия, очередное испытание на прочность

4 НОВОСТИ

СОБЫТИЯ

12 Транспортная инфраструктура, затянувшаяся дискуссия

На заседании комиссии Общественного Совета по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга по транспорту и туризму 7 июля обсуждались вопросы, которые ставятся представителями транспортного сектора экономики на протяжении последних лет

14 3-й Межрегиональный слет социального предпринимательства СЗФО состоялся

В Санкт-Петербурге 25 и 28 июня прошел третий Межрегиональный слет социального предпринимательства СЗФО. Его главной темой стало: «Социальное предпринимательство – территория возможностей 2021. Драйверы развития социального бизнеса»

ЛИЧНОЕ МНЕНИЕ

16 Перспективы развития рынка ЖКХ

Редакция журнала «Вестник предпринимателя СПб» в традиционной рубрике «Личное мнение» опросила предпринимателей сферы ЖКХ

ТЕМА НОМЕРА

18 ЖКХ: вчера, сегодня, завтра

О становлении и развитии жилищно-коммунального хозяйства в России и в мире.

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

27 ЖКХ требует реформ

О проблемах отрасли ЖКХ и о том, что мешает развитию малого предпринимательства в этом бизнесе рассказывает Евгений Пургин – председатель Ассоциации управляющих и эксплуатационных организаций в жилищной сфере

ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

32 Квалифицированная электронная подпись

После 01.01.2022 без ключа электронной подписи (КЭП), выданного ФНС России руководителю организации (индивидуальному предпринимателю), будет невозможно представить налоговую отчетность

33 Bizstudy.ru – через знания к стабильному росту

Bizstudy.ru – это уникальный проект Центра «Мой бизнес» в Санкт-Петербурге, созданный в формате обучающего сайта

34 Bizhelp.pro: идем вместе

В конце июня 2020 года в Петербурге начала работать информационная торговая площадка для малого и среднего бизнеса bizhelp.pro

Пандемия, очередное испытание на прочность

Только бизнес начал радоваться теплому лету и возросшему туристическому потоку, как грянули очередные ограничения.



Елена Церетели – председатель Общественного Совета по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга

Постановление Правительства №121 приостанавливает проведение зрелищно-развлекательных мероприятий, работу фуд-кортов и фуд-плейсов в торговых комплексах, ограничивает работу ресторанов до 2 часов ночи, уменьшает наполняемость кинотеатров с 75% до 50%. И опять вместо того, чтобы вести предпринимательскую деятельность, целью которой, как известно, является извлечение прибыли, предприниматели опять думают, как выстоять и выйти «живыми» после очередных ограничений. И тут встает вопрос, будут ли со стороны государства оказаны какие-либо меры поддержки и будут ли продлены действующие. Наверно, в определенной степени решения, принятые на федеральном уровне в июле, могут рассматриваться предпринимателями как поддерживающие в этот период продолжающейся турбулентности.

У предпринимателей появится право досудебного обжалования решений надзорных органов. В перечень вошли 19 госорганов, включая МЧС, ФНС, Роскомнадзор, Ростуризм, Роструд, Роспотребнадзор, Росздравнадзор, Ространснадзор, ФССП и Минпромторг. И с 1 марта 2022 года отменяют плановые проверки соблюдения правил применения контрольно-кассовой техники. Останутся только внеплановые контрольные мероприятия

С 2022 года от НДС будут освобождены предприятия общественного питания. Документ коснется компаний, чья годовая выручка не превышает двух миллиардов рублей в год. Кроме размера выручки, организации или ИП должны соответствовать еще двум критериям: доходы от услуг общепита в общей сумме доходов должны составлять не менее 70%; среднемесячный размер выплат и иных вознаграждений в

пользу физлиц (исходя из расчетов по страховым взносам) – не ниже среднемесячной начисленной зарплаты в регионе.

Госдума приняла в окончательном чтении поправки в Налоговый кодекс РФ, по которым субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП) освобождаются от всех налогов за получение мер поддержки, осуществляемых в рамках нацпроекта «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Но, наверное, самое значимое для бизнеса, ЦБ РФ в ближайшее время собирается разработать механизм возмещения бизнесу комиссий в рамках Системы быстрых платежей (СБП). Этот вопрос постоянно поднимался предпринимателями на различных дискуссионных площадках и даже вошел в резолюцию последнего форума МСП СПб.

Комиссии, которые будут первоначально взиматься, потом на основании отчета будут возмещаться из бюджета в полном объеме. То есть де-факто у торговой организации издержки будут составлять ноль.

СБП – сервис, который позволяет физическим лицам мгновенно переводить деньги по номеру мобильного телефона себе или другим лицам вне зависимости от того, в каком банке открыты счета отправителя или получателя средств. Для этого необходимо, чтобы эти банки были подключены к системе.

Объем бюджетных средств, выделенных на программу возмещения комиссий для бизнеса в СБП, на конец года составит, по оценкам Банка России, примерно 300 млн рублей.

Хочется пожелать предпринимателям в очередной раз выстоять и воспользоваться максимально вышеперечисленными мерами.

Малый и средний бизнес освободят от налогов за меры поддержки по нацпроекту



Госдума приняла в окончательном чтении поправки в Налоговый кодекс РФ, по которым субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП) освобождаются от всех налогов за получение мер поддержки, осуществляемых в рамках нацпроекта «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Об этом сообщила пресс-служба Минэкономразвития РФ.

Поправки закрепляют освобождение субъектов МСП от уплаты налогов за полученные безвозмездно меры поддержки в рамках нацпроекта МСП, оказываемые органами государственной власти (местного самоуправления), Корпорацией МСП, Российским экспортным центром, а также организациями, образующими инфраструктуру поддержки субъектов МСП, такими как центры «Мой бизнес», промпарки, технопарки, бизнес-инкубаторы и другие».

Так, при исчислении налога на прибыль организаций, налога на доходы физических лиц, налогов, уплачиваемых в связи с применением упрощенной системы налогообложения или системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, «освобождаются от налогообложения доходы в виде услуг, которые бесплатно предоставляются субъектам МСП при обращении за поддержкой на федеральном, региональном или местном уровнях». Речь идет в том числе об информационно-консультационных услугах по вопросам начала ведения собственного дела, финансового планирования, образовательных услугах, услугах по вопросам маркетингового сопровождения деятельности и бизнес-планирования субъектов МСП. Также освобождены от налогообложения «услуги, полученные экспортно-ориентированными субъектами МСП, к которым относятся услуги по сопровождению экспортного контракта, по поиску иностранного покупателя, по организации участия в международных и межрегиональных бизнес-миссиях, выставочно-ярмарочных мероприятиях, по участию МСП в акселерационных программах по развитию экспортной деятельности, а также наиболее актуальной в текущий момент комплексной услуги по размещению продукции МСП на электронных торговых площадках». «Имущественная поддержка субъектов МСП в виде предоставления в пользование государственного и муниципального имущества, рабочих мест в коворкингах и бизнес-инкубаторах на бесплатной основе, а также иные виды поддержки, предусмотренные Федеральным законом № 209-ФЗ о развитии малого и среднего предпринимательства, также не будут относиться к доходам субъектов МСП, включаемым в налогооблагаемую базу. Кроме того, операции по реализации указанных работ (услуг) и передаче имущественных прав освобождаются от налога на добавленную стоимость», – сказали в министерстве.

Данные поправки налогового законодательства распространятся на меры поддержки, полученные (оказанные) после 1 января 2019 года, уточнили в Минэкономразвития.

Центр «Мой бизнес» Санкт-Петербург

С марта 2019 в Санкт-Петербурге реализуется национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», в рамках которого создана инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства – Центр «Мой бизнес».

Единым органом управления, региональным оператором проекта является НО «Фонд развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге».

Центр оказания услуг «Мой бизнес» проводит бесплатные консультации для представителей малого и среднего предпринимательства, а также физических лиц, планирующих начало предпринимательской деятельности. Центр также оказывает услуги:

1. Консультационные услуги для субъектов МСП по вопросам правового обеспечения предпринимательской деятельности в области защиты интеллектуальной собственности/авторского права.

2. Содействие в выводе на рынок новых продуктов, работ, услуг (изготовление фото- и видеоконтента, рекламной продукции)
 3. Информационная поддержка: подготовка и размещение информационных материалов в средствах массовой информации, включая телевидение, радио, печать, сеть «Интернет».
 4. Содействие в размещении субъектов МСП на информационной торговой площадке Центра «Мой бизнес» bizhelp.pro.
 5. Обучение сотрудников субъектов МСП по актуальным направлениям ведения бизнеса в форме тренингов, семинаров, мастер-классов.
 6. Продвижение товаров и услуг на ярмарках, конгрессно-выставочных мероприятиях, помощь в организации новых каналов продаж (музеи, арт-пространства, туристические агентства) и другие услуги.
- Все услуги оказываются на бесплатной или частично платной основе. И теперь получение данных услуг МСП не будет подлежать налогообложению.

Предприятиям МСП будут расширять доступ к программам поддержки

В инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса власти хотят включить программы негосударственных организаций.

В единый реестр организаций, которые образуют инфраструктуру поддержки МСП, хотят включить и негосударственные организации. Такой законопроект Госдума РФ приняла в первом чтении 8 июня. Документ вносит изменения в порядок формирования единого реестра организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса, который осуществляет Корпорация МСП. По замыслу авторов проекта, в реестр смогут войти компании, которые участвуют в реализации программ развития МСП, но изначально создавались с участием бюджетных средств и не обязательно при реализации госпрограмм. Таким образом, большее число организаций может стать участниками программ поддержки МСП. А у малого бизнеса расширится доступ к программам поддержки.

Льготные кредиты на цифровизацию для МСП

Минимальный размер льготного кредита на цифровую трансформацию понизился с 25 млн до 5 млн рублей, что позволило сделать этот инструмент поддержки доступным для малого бизнеса, рассказал замглавы Минцифры Максим Паршин на сессии, организованной ведомством при поддержке Strategy Partners.

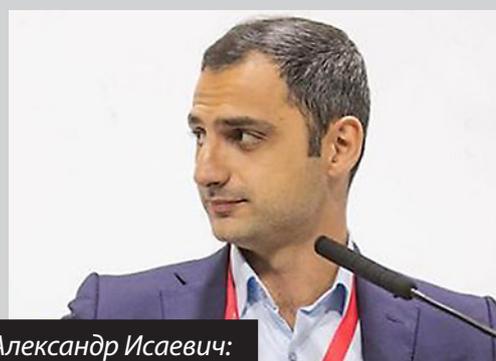
Другие изменения в программе кредитования цифровизации коснулись снижения требований к собственному капиталу аккредитованных банков. Кроме того, появилась возможность увеличения субсидии до 100% ключевой ставки ЦБ РФ при наличии у заемщика утвержденной стратегии цифровой трансформации.

«Мы заинтересованы в том, чтобы инструменты льготного кредитования были максимально доступны рынку, повышалось качество проектов по цифровой трансформации, расширялся круг участников программы (аккредитованных банков), так как все эти факторы способствуют ускорению процессов цифровой трансформации предприятий и развитию отечественной отрасли информационных технологий», – отметил Максим Паршин. По словам замминистра, в целом финансирование получили 36 проектов.

Кредитный портфель программы достиг почти 41 млрд рублей, средняя ставка по кредиту составляет 2,63%.

Упрощается доступ к кредитам для малого бизнеса

Сокращаются сроки получения кредитов и количество отказов в них. После предварительного одобрения кредита в банке заемщику не понадобится обращаться в Корпорацию МСП за гарантией и ожидать одобрения заявки.



Александр Исаевич:
«Гарантийная поддержка будет встроена в кредитный продукт банков»

Поправки, которые позволят запустить «зонтичный механизм» выдачи гарантий, вошли в принятый Госдумой во втором чтении законопроект о реформе институтов развития (руководство ими передается в ведение ВЭБ.РФ). Если субъект малого или среднего предпринимательства подпадает под установленные критерии, то при обращении в банк за кредитом он уже по умолчанию будет иметь поручительство Корпорации МСП, рассказал заместитель министра экономического развития Илья Торосов. В пилотном режиме этот механизм будет запущен уже в этом году. «Банки, заключившие соглашение по этому механизму, будут самостоятельно предоставлять поручительство Корпорации в соответствии с утвержденными условиями, – пояснил гендиректор Корпорации МСП Александр Исаевич. Он полагает, что в итоге существенно увеличится количество предпринимателей, получивших гарантии. Гарантии помогают оформлять кредиты компаниям, у которых нет достаточных залогов. Ранее Счетная палата указала, что поддержкой национальной гарантийной системы за 5,5 года воспользовались менее 1% субъектов МСП, включенных в госреестр, и сделала вывод, что эта система не может оказывать существенного влияния на развитие малого бизнеса. В то же время, по оценке Счетной палаты, Корпорация способна продолжать наращивать обязательства: объем ее выплат по гарантиям на 30 сентября 2020 года составил лишь 2,13 млрд рублей, или 1,8% выданных гарантий, хотя изначально потери при дефолтах заемщиков прогнозировались на уровне 4,6–5,8%.

Общепит без НДС с 2022 года



Президент Владимир Путин подписал закон, освобождающий с 2022 года от НДС предприятия общественного питания. Документ коснется компаний, чья годовая выручка не превышает двух миллиардов рублей в год.

Подписанный закон освобождает от НДС услуги предприятия общепита вне зависимости от численности сотрудников. При этом под действие льготы не попадают отделы кулинарии в розничной торговле, а также заготовочный бизнес. Кроме размера выручки, организации или ИП должны соответствовать еще двум критериям: доходы от услуг общепита в общей сумме доходов должны составлять не менее

70%; среднемесячный размер выплат и иных вознаграждений в пользу физлиц (исходя из расчетов по страховым взносам) – не ниже среднемесячной начисленной зарплаты в регионе.

По действующим правилам, малый бизнес может платить налоги по упрощенной системе, которая, в частности, предполагает освобождение от уплаты НДС. При этом если выручка превысит 200 миллионов рублей в год или штатная численность составит более 130 человек, компания обязана перейти на общий налоговый режим.

Банковскую комиссию должны вернуть предпринимателям

ЦБ РФ в ближайшее время собирается разработать механизм возмещения бизнесу комиссий в рамках Системы быстрых платежей (СБП), который был ранее предложен президентом РФ Владимиром Путиным. Об этом сообщила первый зампред Банка России Ольга Скоробогатова в ходе выступления в Госдуме.



Ольга Скоробогатова

Объем бюджетных средств, выделенных на программу возмещения комиссий для бизнеса в СБП, на конец года составит, по оценкам Банка России, примерно 300 млн рублей.

«Мы предполагаем, что механизм будет работать следующим образом. Комиссии, которые будут первоначально взиматься, потом на основании отчета будут возмещаться из бюджета в полном объеме. То есть де-факто у торговой организации издержки будут составлять ноль. Сам механизм в деталях мы проговариваем с министерствами и ведомствами», – сообщила она.

Ранее президент Владимир Путин на пленарном заседании Петербургского международного экономического форума предложил банкам до конца 2021 года возмещать малым и средним предприятиям комиссии при пользовании СБП, а также призвал крупнейшие банки подключиться к СБП уже к 1 июля 2021 года. Сейчас, согласно размещенной на сайте СБП информации, из числа системно значимых банков данный сервис не подключили только две кредитные организации: Сбербанк и Совкомбанк. СБП – сервис, который позволяет физическим лицам мгновенно переводить деньги по номеру мобильного телефона себе или другим лицам вне зависимости от того, в каком банке открыты счета отправителя или получателя средств. Для этого необходимо, чтобы эти банки были подключены к системе.

Помимо этого, в рамках СБП предусмотрена возможность оплаты товаров и услуг при помощи QR-кода в магазинах. Комиссия для торговых точек при этом будет существенно ниже, чем за карточный эквайринг.

Стимулировать вложения в стартапы будет закон

Госдума приняла во втором и третьем чтении закон о конвертируемом займе, направленный на стимулирование вложений в инвестиционные проекты на их начальном этапе – стартапы.

Документ предусматривает заключение договора конвертируемого займа, который позволяет привлечь инвестиции на начальном этапе проекта за короткий срок и по низкой ставке за счет перераспределения рисков, а инвестор получает гибкий финансовый инструмент с возможностью контролировать стратегию развития компании, пояснял ранее один из его авторов, глава думского комитета по финансовому рынку Анатолий Аксаков.

Механизм конвертируемого займа предполагает, что компания-заемщик к определенному сроку или при ряде условий вернет деньги с процентами или передаст инвестору долю в капитале. Выгода этого инструмента для инвесторов объяснялась тем, что не обязывает их сразу же приобретать долю в компании, а компания может осуществлять проект без вмешательства посторонних лиц. Конвертация осуществляется по выбору инвестора, а если его что-то не устраивает в темпах или направлении развития компании, инвестору возвращается долг в соответствии с условиями договора займа, говорится в документе. Закон позволит создать эффек-



Анатолий Аксаков

тивный и прозрачный механизм венчурных инвестиций, что будет стимулировать вложения в высокотехнологичные проекты в РФ, считают его авторы. Прежде всего, речь идет об интернет-компаниях, IT-компаниях, высокотехнологичных компаниях.

Закон должен вступить в силу через 10 дней после его официального опубликования.

Что мешает развитию бизнеса

В большинстве регионов отмечается уменьшение доли малых и средних предприятий, следует из анализа Института комплексных стратегических исследований



По данным Росстата, доля малых и средних предприятий в обороте организаций снижается на протяжении последних трех лет. Причем очень резко сократилось их число в сферах недвижимого имущества, строительства, грузовых перевозках. Аналогичная тенденция прослеживается и в культуре, спорте, информационных технологиях, общественном питании, оптовой и розничной торговле. Аналитики связывают это с тем, что большинство мер поддержки малого и среднего предпринима-

тельства относится преимущественно к микро-бизнесу. Для развития малых и средних компаний не хватает доступного заемного финансирования для широкого круга предпринимателей. Также нужны доступные рынки сбыта продукции и услуг. В связи с этим, корпорация МСП предполагает расширить участие компаний МСП в госзакупках и закупках госкомпаний, повысив соответствующие требования и нормативы к заказчикам. Помимо роста доходов населения, эксперты считают важным восстановление инвестиционного спроса со стороны частного бизнеса и государства, особенно для строительных и промышленных предприятий. «Иными словами, задача поддержки спроса на продукцию МСП требует перехода к полноценной стимулирующей фискальной политике, ориентированной на оживление инвестиционного процесса и рост доходов населения», – говорится в исследовании.

В 2020 году доли малых и средних предприятий снизилась в 50 из них, а сильнее всего – в Ингушетии, Псковской области, Москве и Дагестане. В остальных регионах вклад предприятий МСП в общий оборот организаций оказался минимальным.

Рост цен и тарифов – барьер для восстановления МСП

Одним из основных барьеров для восстановления и развития компаний 38% субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в РФ видят рост цен и тарифов, в том числе на ЖКХ, электроэнергию и топливо.

Об этом говорится в докладе Центра стратегических разработок (ЦСР) «Расходы на электроснабжение малого и среднего бизнеса в России: растущая нагрузка».



«По итогам мониторинга, рост цен и тарифов (на ЖКХ, электроэнергию, цен на топливо) является вторым по значимости барьером для восстановления после «коронакризиса» и развития бизнеса. В сегменте МСП чувствительность к данной проблеме выше – 38% представителей МСП отмечают, что рост цен и тарифов является одним из основных барьеров осуществления деятель-

ности в России. По всем категориям предприятий 34% респондентов отмечают данный барьер, чаще об этом говорят предприятия в сфере сельского хозяйства (58% респондентов), легкой и пищевой промышленности (54%), строительства (44%) и тяжелой промышленности (38%)», – говорится в докладе.

«Снижение тарифов входит в топ-3 положительных стимулов для восстановления и развития бизнеса в 2021 году (37% респондентов), в том числе и для МСП (41%). Данный стимул отмечали в основном компании в сфере сельского хозяйства (58%), легкой и пищевой промышленности (56%), тяжелой промышленности (44%), строительства (41%). Кроме того, 17% опрошенных предприятий включили оплату электроэнергии в топ-3 статей расходов, которые оказывают наибольшее влияние на финансовую устойчивость предприятия», – сообщается в докладе.

С марта 2020 года по февраль 2021 года в мониторинге экономических индикаторов деловой среды ЦСР приняли участие более 6,5 тыс. компаний, из которых более половины приходится на сектор малого и среднего предпринимательства. В последней волне опроса (февраль текущего года), на основе которой представлены результаты, приняла участие 501 компания из всех отраслей экономики (62% из них относятся к МСП).

С 1 июля повышаются тарифы на коммунальные услуги



С 1 июля 2021 года произошло ежегодное плановое повышение тарифов ЖКХ. Общий рост платежей составил в разных регионах от 3,2 до 6,5%.

Со второго полугодия 2021 года в России подорожали коммунальные услуги. Индексы утвердило Правительство распоряжением № 2827-р от 30 октября 2020 года.

Самое большое подорожание будет в Чечне – на 6,5%, минимальное – в Мурманской области – на 3,2%. Следует отметить, что этот показатель индексации средний, более точные цифры зависят от вида коммунальной услуги. Так, на 4% подорожали следующие виды услуг: электричество; обращение с ТКО; водоснабжение и водоотведение; отопление.

Самая низкая индексация – 3% – у тарифа на газ.

Больше всего подорожали коммунальные услуги в тех регионах, где запланирована модернизация инженерных сетей. Для этого местные власти должны получить разрешение от ФАС.

Поступления в городской бюджет от деятельности МСП увеличились



Александр Беглов:

«Малый бизнес – важнейший пласт экономики. В этой сфере трудятся 45% всех работающих петербуржцев.»

Об этом губернатор Александр Беглов сообщил на рабочем совещании с членами городского правительства в ходе рассмотрения вопроса об итогах выполнения госпрограммы Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка».

«Только торговля обеспечивает рабочими местами 600 тысяч человек. Ее доля в налоговых отчислениях – более 20,5 процентов», – сказал Александр Беглов. В 2020 году госпрограмма выполнена на 98,6%. Общий объем финансирования составил порядка 5,4 млрд рублей. В том числе 4,97 млрд рублей – средства городского бюджета. Губернатор подчеркнул, что значительный объем средств – порядка 3,7 млрд – был направлен в Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса. «Мы приняли серьезные меры поддержки наших предприятий в период пандемии. Они были разработаны совместно с федеральным центром и предпринимательским сообществом», – сказал Александр Беглов. Более 2,5 млрд направлены на займы без залогового обеспечения. 1,16 млрд рублей – на предоставление поручительств по кредитным договорам субъектов малого и среднего предпринимательства. Значительная часть малого и среднего бизнеса занята в потребительском секторе: торговле, общепите и бытовых услуг. В Петербурге работают почти 25 тысяч предприятий розничной торговли, более 8,5 тысяч организаций общественного питания и почти 10 тысяч компаний бытового обслуживания. Ежедневно жители и гости Санкт-Петербурга приобретают товаров в среднем на 4,2 миллиарда рублей.

В 2020 году также значительными темпами развивалась интернет-торговля, в том числе за счет новых сервисов. Продажи через интернет выросли более чем в полтора раза – на 65% и достигли 111,6 млрд рублей. Ожидается, что по итогам текущего года объем интернет-продаж составит около 130 млрд рублей. Оптимизирована процедура согласования нестационарных торговых объектов. Время разработки и утверждения схемы их размещения сократилось почти в 4 раза – с 93 до 25 дней. Также в 2020 году упрощен порядок размещения уличных кафе. Правительством Петербурга разработаны новые инструменты поддержки малого и среднего бизнеса. В День российского предпринимательства совместно с Минэкономразвития была принята новая политика развития малого и среднего бизнеса до 2025 года. Помимо финансовой поддержки, она предусматривает развитие кооперации крупных и малых компаний, увеличение госзакупок у малого и среднего бизнеса, развитие конкуренции в сфере торговли и услуг с использованием различных форматов – ярмарок, рынков. Губернатор отметил, что необходимо больше внимания уделить организации торговли свежими овощами местного производства. Все районы должны быть равномерно обеспечены предприятиями торговли и общепита.

42 новых общественных пространства

В рамках федерального проекта «Формирование комфортной городской среды» в 2021 году в Петербурге принят и реализуется региональный проект. Губернатор Александр Беглов отметил, что на его реализацию в городском бюджете на 2021 год выделено 2,4 миллиарда рублей.

«На эти средства в 2021 году планируется благоустроить 42 общественных пространства. Из них за 30 объектов отвечают районные администрации, за 12 – Комитет по благоустройству», – подчеркнул Александр Беглов. В числе наиболее значимых объектов – благоустройство набережной реки Охты (2 этап), набережной реки

Оккервиль, территория Заневского и Бестужевского парка (2 этап). Продолжится благоустройство территории у Суздальских озёр. Будет приведено в порядок общественное пространство перед Российской национальной библиотекой. На стадии проектирования находятся еще 27 объектов благоустройства.

Новые «дорожные карты» для достижения целевых показателей развития города

По новому президентскому указу число показателей социально-экономического развития регионов увеличилось с 15 до 20. «Их выполнение станет оценкой нашей командной работы. Цифры по ним будут отражать общую ситуацию и качество жизни в городе», – сказал губернатор Александр Беглов на заседании правительства 30 июня.

Достигнуты целевые значения по уровню реальной среднемесячной зарплаты, уровню образования. Число предприятий малого и среднего бизнеса и самозанятых граждан по сравнению с 2019 годом увеличилось на 64 тысячи.

Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума составила 5,9%. Это значительно меньше, чем в среднем по России и на 18,6% лучше установленного целевого показателя.

В ближайшее время на федеральном уровне планируется утвердить целевые показатели для регионов до 2030 года.

Александр Беглов дал поручение разработать для Петербурга «дорожные карты» по каждому из показателей. По всем 20 показателям назначены ответственные вице-губернаторы. Им также поручено организовать оперативный мониторинг исполнения мероприятий «дорожных карт».



По итогам 2020 года по уровню доступности жилья Петербург превысил ранее установленный целевой показатель на 39%

Санкт-Петербург собрал экспертов по медицинскому туризму

23-24 июня состоялось крупнейшее событие по медицинскому и оздоровительному туризму – 2-ая Всероссийская онлайн-конференция «Медицинский туризм. Перезагрузка».

Организаторами мероприятия выступили Комитет по развитию туризма Санкт-Петербурга и АО «Санкт-Петербургское агентство медицинского туризма» – единственное агентство медицинского туризма в стране, учрежденное Правительством Санкт-Петербурга.

Онлайн-конференция стала самым посещаемым и насыщенным отраслевым мероприятием в России и собрала совокупно более 1500 просмотров со всех площадок трансляции, за 11 часов эфира прозвучали 70 докладов от российских и международных экспертов, а участниками и слушателями конференции стали специалисты из 63 регионов России.

Вопросы организации въездного медицинского туризма обсуждались в ходе конференции на самом высоком уровне. В пленарном заседании приняли участие представители Минздрава России, Министерства экономического развития, руководство Комитета по здравоохранению Санкт-Петербурга и Российского союза туриндустрии. Отмечая особый статус медицинского туризма, глава Комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга

Сергей Корнеев напомнил, что, несмотря на пандемию, въездной медицинский туризм в Россию не прекращался благодаря Распоряжению Правительства №1511-р от 06.06.2020 г.



Целевой показатель для Санкт-Петербурга на 2021 год – 99 тысяч иностранных пациентов

Транспортная инфраструктура, затянувшаяся дискуссия



Заседание комиссии Общественного Совета по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга по транспорту и туризму состоялось 7 июля.

На заседании обсуждались вопросы, которые ставятся представителями транспортного сектора экономики на протяжении последних лет:

- развитие автостанций и автовокзалов в Санкт-Петербурге. Предоставление земельных участков, находящихся в государственной собственности Санкт-Петербурга, для размещения остановочных автобусных пунктов межрегиональных автобусных перевозок пассажиров в составе железнодорожных вокзалов на территории Санкт-Петербурга;
- предоставление земельных участков, находящихся в государственной собственности Санкт-Петербурга, для организации круглосуточных стоянок (парковочных мест) для пассажирских автобусов и коммерческого транспорта без проведения торгов;
- организация перевозок групп детей автобусами в ночное время (с 23 часов до 6 часов). Внесение изменений в Постановление Правительства Санкт-Петербурга № 1086 «Об организованной перевозке группы детей автобусами в ночное время на территории Санкт-Петербурга».

В заседании приняли участие представители профильных комитетов, участники рынка перевозок, эксперты. Руководитель комиссии, председатель правления Союза ассоциаций автоперевозчиков и предпринимателей «Регионы» Олег Куксов напомнил собравшимся, что обсуждение по первому вопросу повестки ведется в Санкт-Петербурге не первый год. Необходимость расширения транспортной инфраструктуры понимается и бизнесом, и властью. Более того, с целью создания второго автовокза-

ла Ассоциацией перевозчиков был найден частный инвестор, который, благодаря обращению Общественного Совета, был принят экс-председателем Комитета по инвестициям Ириной Бабюк, с целью привлечения его к проекту и присуждения ему статуса стратегического инвестора. Однако, что-то пошло не так, и на очередном ПЭФЕ этот статус получила другая компания, с которой город до сих пор судится, поскольку она не выполнила свои обязательства, и второй автовокзал так и не появился. Актуальность этого вопроса только возросла, не смотря на пандемию, Санкт-Петербург теперь становится лидером по посещению внутренними туристами, а значит, необходимо появление хотя бы еще одного автовокзала и пунктов для остановки межрегиональных автобусов.



Об опыте Москвы в решении данного вопроса рассказал **Сергей Храпач** – председатель правления ассоциации «Межрегионавототранс». Несмотря на то, что и в Москве эти вопросы нельзя считать решенными, на сегодняшний день транспортная инфраструктура Москвы выглядит следующим образом: 4 автовокзала и 7 автостанций. Это позволяет избежать многочисленного стояния в пробках, поскольку территориально вся инфраструктура строилась в основном на периферии.



Олег Куксов – председатель правления Союза ассоциаций автоперевозчиков и предпринимателей «Регионы», руководитель комиссии Общественного Совета по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга по транспорту и туризму

Участников совещания порадовала информация, услышанная от Романа Трофимова – начальника Управления эксплуатации и развития автобусных вокзалов СПб ГУП «Пассажиравтотранс», который сообщил, что Комитетом по транспорту разработан проект дорожной карты с перечислением 7 мест для размещения остановочных автобусных пунктов межрегиональных автобусных перевозок. Работа над утверждением этих мест продолжается и поэтому город заинтересован в обсуждении данного вопроса с игроками отрасли.

В конце заседания была принята резолюция, включающая следующие решения:

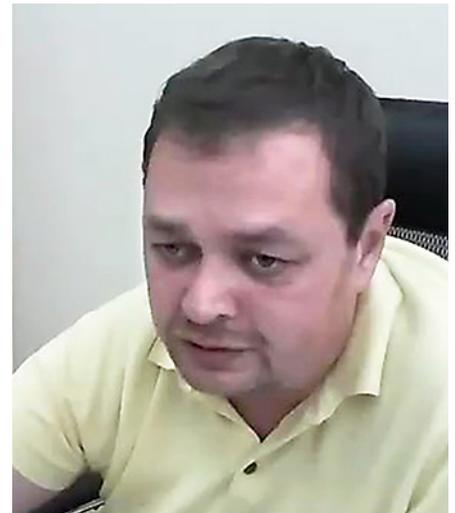
- **По первому вопросу:**

Общественному Совету запросить в Комитете по транспорту Санкт-Петербурга (далее – Комитет) Концепцию развития автовокзалов, автостанций и остановочных пунктов на территории Санкт-Петербурга, утвержденную 31.05.2021 на заседании рабочей группы Комитета «По вопросам создания, развития и эксплуатации сети автобусных вокзалов, автостанций и остановочных пунктов» для последующего ее обсуждения с заинтересованным бизнес-сообществом и размещения на сайтах Общественного Совета и НО «Фонд развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге» – регионально-оператора Центров «Мой бизнес»: <http://oss.pb.ru> и <https://fond-msp.ru>.

А также Общественному Совету организовать рабочее совещание заинтересованных членов комиссии Общественного Совета по транспорту и туризму с представителями ОАО «РЖД» в Санкт-Петербурге для обсуждения возможности размещения остановочных автобусных пунктов межрегиональных автобусных перевозок пассажиров в составе железнодорожных вокзалов на территории Санкт-Петербурга.

- **По второму вопросу:**

Общественному Совету обратиться в Комитет по законодательству Законодательного собрания Санкт-Петербурга по вопросу содействия в скорейшем принятии проекта закона Санкт-Петербурга «О внесении изменений в статью 2 закона



Роман Трофимов – начальник Управления эксплуатации и развития автобусных вокзалов СПб ГУП «Пассажиравтотранс»

Санкт-Петербурга «О критериях, которым должны соответствовать объекты социально-культурного и коммунально-бытового назначения, не являющиеся объектами недвижимости, для размещения которых земельные участки предоставляются в аренду без проведения торгов» (регистрационный номер законопроекта: №7519), который предусматривает возможность организации современных мест стоянки автобусов в границах Санкт-Петербурга с размещением инфраструктуры, необходимой для обеспечения деятельности перевозчиков.

- **По третьему вопросу:**

Общественному Совету обратиться в Комитет по транспорту Санкт-Петербурга по вопросу содействия в скорейшем принятии проекта постановления Правительства Санкт-Петербурга «О внесении изменений в постановление Правительства Санкт-Петербурга от 19.12.2017 №1086» для обеспечения возможности организации экскурсионных перевозок групп детей автобусами в ночное время (с 23 до 6 часов) в туристический сезон 2021 года.

Все участники обсуждения согласились с тем, что в правительстве города есть понимание необходимости решения этого вопроса в пользу предпринимателей, и в настоящее время соответствующий документ находится на согласовании в Юридическом комитете Санкт-Петербурга.

3-й Межрегиональный слет социального предпринимательства СЗФО состоялся

19 мая 2021 года



Несмотря на продолжающуюся пандемию коронавируса, 25 и 28 июня в Санкт-Петербурге прошел 3-ий Межрегиональный слет социального предпринимательства СЗФО. Его главной темой стало: «Социальное предпринимательство – территория возможностей 2021. Драйверы развития социального бизнеса».

Организаторами слета стали: Центры инноваций в социальной сфере (ЦИСС) «Мой бизнес Санкт-Петербург» и ЦИСС «Мой бизнес ЛО». Генеральный партнер – фонд региональных социальных программ «Наше будущее».

В открытии слета приняли участие председатель Общественного Совета по развитию малого предпринимательства при губернаторе

Санкт-Петербурга, директор Фонда развития субъектов малого и среднего предпринимательства Санкт-Петербурга Елена Церетели, директор Фонда поддержки предпринимательства Ленинградской области Валерий Береснев, председатель Комитета по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка Ленинградской области Светлана Нерушай.

Как сообщила Светлана Нерушай, 47 регион в Реестре социальных предприятий представлен более 100 субъектами, но потенциальных социальных предпринимателей в Ленинградской области значительно больше – более двух тысяч.

По мнению Валерия Береснева, Центр оказания услуг «Мой бизнес» в Ленинградской области – площад-



Светлана Нерушай

ка, принимающая делегатов 3-го слета – является одним из системных катализатором развития предпринимательства в целом и социального направления в частности.

«Для нас важно, чтобы социальное предпринимательство становилось бизнес-проектами, чтобы проекты превращались именно в предприятия», – сказал Валерий Береснев.



Валерий Береснев

В своем приветственном обращении к участникам слета Елена Церетели отметила, что заниматься бизнесом в России чрезвычайно сложно, а развивать социальный бизнес сложнее вдвойне.

«Помимо того, что вы стремитесь заработать и обеспечить свои семьи, вы еще решаете важную социальную задачу. Благодаря вам мы становимся гуманнее, светлее и лучше», – сказала Елена Церетели.

Мероприятие прошло в 2-х форматах, офлайн и онлайн. В мероприятиях приняли участие более 600 социальных предпринимателей. В слете приняли участие более 50 топовых экспертов и представителей инфраструктуры поддержки и развития социального предпринимательства.

Партнерами слета выступили 6 регионов СЗФО (Архангельская область, Калининградская область, Ненецкий автономный округ, Новгородская область, Республика Карелия и Республика Коми). Часть партнеров подготовила собственные площадки с актуальными темами и опытными экспертами из своего региона. Все представители партнеров выступили на мероприятии с онлайн-включением в формате «телемост».

За 2 дня слета были рассмотрены порядка 48 актуальных и обсуждаемых тем социального предпринимательства:

- Как привлечь инвестиции в социальный бизнес и как решается вопрос импакт-инвестирования в стране?
- Какие существуют возможности продвижения социального бизнеса в России?
- Возможности кооперации крупного, среднего и малого бизнеса, некоммерческих организаций в интересах социальных предпринимателей.
- Что такое социальные услуги и особенности их запуска в вашем бизнесе.

Результатом слета стали «дорожные карты» для развития социального предпринимательства на территории СЗФО для представителей власти и самих социальных предпринимателей.

Особенностью данного мероприятия стало включение в организацию слета инклюзивной команды: волонтерами и соведущей мероприятия стали молодые люди с ограниченными возможностями. Таким образом, слет не только рас-



Елена Церетели:

«Помимо того, что вы стремитесь заработать и обеспечить свои семьи, вы еще решаете важную социальную задачу»

сказал о возможностях социального бизнеса, но и показал, что инклюзивная команда может быть эффективной.

На мероприятие были приглашены предприниматели – победители конкурса «Лучший социальный проект» последних лет с успешными практиками реализации социальных проектов для реализации нетворкинга с начинающими предпринимателями. С частью из них были проведены прямые эфиры в соцсети Инстаграм. После мероприятия многие из них выразили готовность стать менторами для начинающих предпринимателей на безвозмездной основе.

Слет освещали: онлайн-издание «Петербургский дневник», медиа-группа «Комсомольская правда», телеканал ЛЕН ТВ 24, газета «Маяк», сетевое издание «Онлайн47.ру», интернет-издание Gazeta.SPb, Медиа Агентство ESG Media. В дни проведения слета была зафиксирована большая активность с отметками и отзывами в социальной сети Инстаграм. Общий охват в Инстаграм при освещении слета составил 64 000 аккаунтов, что подтверждает большой интерес к социальному предпринимательству.

Перспективы развития рынка ЖКХ

ВОПРОС

По данным Росстата, в среднем россиянин тратит на жилищно-коммунальные услуги больше 1 700 в месяц. Рынок ЖКХ в три раза больше, чем рынок бытовых услуг, в четыре раза больше, чем рынок пассажирского транспорта, и в семь раз больше, чем рынок медицинских услуг. При этом такой размер рынка вовсе не гарантирует бизнесу прибыль или даже выход в ноль.

Что мешает предпринимателям Санкт-Петербурга развивать малый бизнес в сфере ЖКХ?

Этот вопрос редакция журнала задала руководителям компаний, работающим в сфере ЖКХ.



*Марина Акимова –
председатель правления
Ассоциации ЖСК, ЖК и
ТСЖ Санкт-Петербурга*

Бизнес в сфере ЖКХ

тормозят неплатежеспособность собственников жилья и непостоянство законов

– Одна из причин, почему малый бизнес не идет в сферу ЖКХ, это огромная закредитованность и неплатежеспособность населения. Петербуржцы часто бывают недовольны цифрами в платежках. Причем вопросы вызывают зачастую тарифы за дополнительные услуги, которые включаются в платежку, размер платы за общее домовое имущество. Претензии возникают к структурам, которые занимаются управлением домами. Большинство таких претензий необоснованны.

Около 14 млрд руб., по оценкам коммунальных служб, задолжали петербуржцы за услуги ЖКХ на конец 2020 года. Пандемия ускорила накопление долгов. Неплатежи продолжают расти в 2021 году. Проблема усугубляется одновременным воздействием нескольких факторов. У граждан появилась возможность объявлять себя банкротами, после чего человек вообще перестает платить, и все его долги списываются. Но платят за все это человеколюбие властей управляющие компании, ЖСК и ТСЖ. Причем не живыми деньгами, запасов которых у них нет, а в виде накапливающихся долгов — в том числе перед ресурсоснабжающими организациями. В лучшем случае УК, чтобы не увеличивать долги, уменьшают объем выполняемых работ. Во всех случаях долги собственника-банкрота ложатся на плечи остальных собственников — особенно в ЖСК и ТСЖ, поскольку у некоммерческих организаций нет прибыли. Все это создает угрозу очередного кризиса

в ЖКХ. Проблема неплатежей усугубляется еще рядом решений властей. Например, Роспотребнадзор инициировал принятие нового СанПиНа, который с 1 марта стал требовать от УК: ежедневную влажную уборку в подъездах с применением моющих средств; еженедельную влажную дезинфицирующую уборку мусороприемной камеры; ежемесячную дезинфекцию ствола мусоропровода. Также принадлежащий МКД земельный участок УК обязана будет поливать водой при температуре воздуха выше +10 градусов, осуществлять «производственный контроль» качества воды и т. д. На такое увеличение объема работ необходимо дополнительное финансирование. Государство (и муниципалитеты) выделять деньги на это не намерены, так что средства придется брать с граждан — жителей МКД. То есть увеличивать квартплату. Собственники должны понимать, что всё это будет делаться за их счёт.

Государство, с одной стороны, ужесточает требования к содержанию домов, что ведет к повышению расходов на эти цели, с другой — перекладывает эти расходы на собственников жилья. Но при этом создает условия, при которых собственники спокойно могут накапливать огромные долги. В ситуации падения доходов населения говорить о развитии малого бизнеса в этой сфере не приходится, скорее может быть сокращение и банкротство компаний частного предпринимательства.



**Андрей Обрядин –
председатель комиссии по ЖКХ
Общественного Совета по
развитию малого предприни-
мательства при губернаторе
Санкт-Петербурга**

У предпринимателя нет шансов на успех

– Рынок ЖКХ, при всей его стабильности, пугает предпринимателя большой затратностью производства, высокой стоимостью капитального строительства и ремонта, долгими сроками окупаемости инвестиционных проектов. А главное препятствие – это нестабильность тарифной политики, недостаточная прозрачность финансовых потоков, риск потери инвестиций от непрогнозируемой политики власти. Таковы проблемы, возникающие перед предпринимателем, решившим войти в коммунальный бизнес. Это давние проблемы, существующие в сфере ЖКХ, решение которых бизнесмену при создании своего предприятия придется взять на себя. В этих экономических условиях в городском хозяйстве представители МСП не спешат вступать в конкурентную борьбу.

Останавливает предпринимателей создавать бизнес в сфере ЖКХ и целый ряд вопросов, которые возникают при вхождении в этот сектор рынка. Это и недостаточное количество заказчиков, межведомственная неразбериха, отсутствие приемлемых условий кредитования, коррупция.



**Андрей Карпов –
председатель правления
ТСН «Кржижановского 3-2»**

В сфере ЖКХ нет бизнеса

– Сфера ЖКХ – это не совсем бизнес. В других отраслях люди знают, что надо заплатить за услуги, чтобы получить желаемое. В сфере ЖКХ нет нормального понимания взаимоотношений продавца услуг и покупателя. Есть постановления правительства и распоряжение Госстроя, обязывающее выполнять требуемые работы, даже если у предпринимателя нет денег. Например, собственники жилья не платят (А в последнее время часто можно слышать призывы, чтобы не платить, т. к. якобы не оказаны услуги и т. д.) Заказчиков услуг – собственников жилья много, у всех разное представление о комфорте, о том, что должна делать УК. В итоге много недовольных.

Не позволяет развивать бизнес ещё один нюанс: УК оплачивают компаниям-ресурсникам потреблённые коммунальные услуги за весь дом, но в каждом доме есть неплательщики. К примеру, за ХВС, ГВС, отопление по ОДПУ за месяц надо заплатить 1 миллион. В доме 5% неплательщиков, это значит, что 50 тысяч УК недополучит, но никого это не волнует. Люди говорят, что надо подавать в суд на неплательщиков, УК подают, но даже положительное решение суда не гарантирует взыскания средств. Бизнес предоставления коммунальных услуг в ЖКХ на практике выглядит так: УК продаёт продукт производителя (Водоканал) – холодную воду без наценки. При этом УК должна предоставлять воду покупателям по установленным тарифам, а покупатели, которые не платят своевременно, постоянно берут воду в долг. Но производителю УК должна перечислить средства в полном объеме. Откуда брать средства? И где тут бизнес, и как в таких условиях его развивать?



**Мария Жукова –
управляющая ЖСК-358**

Для развития бизнеса нужны новые правила

Десять лет я работаю в ЖСК-358, оказываю услуги для людей, но незащищенность со стороны законодательства и постоянные многочисленные проверки, заставляют не развивать бизнес, а серьезно задуматься о смене рода деятельности. Дом, который мне доверили обслуживать, состоит из 100 квартир. Штат обслуживания определяет общее собрание жильцов. Надо заметить, что в штате нет специалистов, которые бы могли заниматься ремонтом, устранять аварии, готовить дом к зимнему сезону и т.д. При этом, как коммерческая структура, ЖСК, по закону, должен получать прибыль, что при существующей системе оказания услуг очень сложно. Чтобы ЖСК существовало, приходится просто изощряться. А взамен получать жалобы от жильцов и проверки со стороны властных и контролирующих структур.

Хотя ЖКХ – это огромное поле деятельности для малого предпринимательства. Но, чтобы привлечь частный бизнес в жилищную и коммунальную сферы, требуется оздоровление самой системы. Для предприятий и организаций жилищно-коммунального комплекса нужны новые правила, единый порядок тарифного регулирования. Нужен детальный анализ системы управления жилищным фондом. Необходимо определить правила взаимоотношений между властью и бизнесом. Для развития предпринимательства в сфере ЖКХ нужна мотивация, и она должна быть привлекательной для бизнеса.

ЖКХ: вчера, сегодня, завтра



Понятия «жилищный вопрос» и «жилищно-коммунальное хозяйство» (ЖКХ) в их современном понимании возникли не так давно и тесно связаны с эпохой индустриализации и массовым притоком жителей в города. С ростом городов менялся дом, менялись его конструкции, план, фасады, этажность, усложнялись требования к его санитарному обустройству, пожарной безопасности.

Становление жилищно-коммунального хозяйства в мировом разрезе

С ростом городов изменялись и формы собственности на жилье и характер его использования. Долгое время в городе преобладала личная собственность на дома, сам же дом предназначался, в подавляющем большинстве, для личного проживания хозяина и его семьи, слуг и

работников, а также для его производственных нужд.

Привычные для нас понятия «жилой дом» и «жилое помещение» прошли долгий путь формирования. В средневековой мастерской жилые и производственные помещения часто не разделялись. Наниматель брал на себя обязанность предоставить работнику жилье, а для кратковременного проживания раньше существовали трактиры и

постоялые дворы, для бедных и нуждающихся – приюты и ночлежки при церкви. Переход к мануфактурному производству, рост разделения труда и массовое привлечение наемных работников в города при возросшем спросе на жилье привели к возникновению жилья, специально предназначенного для сдачи внаем (доходного дома). Таким образом, в городах появился жилищный рынок и начал развиваться жилищный бизнес.

Для жилищного рынка характерно большое разнообразие, рассчитанное на разный достаток нанимателя, его вкусы и потребности и срок найма (от длительного проживания до гостиниц разного калибра). Однако привлечение в сферу жилищного бизнеса капитала сталкивалось с серьезными трудностями. С одной стороны, дом достаточно дорогой объект, который требует значительных капиталовложений, а, с другой стороны, доля оборотного капитала в жилищном бизнесе была невелика, поэтому он приносил достаточно низкий доход по сравнению с другими сферами капиталовложений.

Жилищный бизнес – эксплуатация жилья путем сдачи его в наем – неизбежно связан с длительным омертвлением капитала. Правда, в жилищном бизнесе минимален риск и максимальна возможность получения долговременной устойчивой ренты. Такие условия привлекают в сферу жилищного бизнеса так называемые «рентные» капиталы, заинтересованные не в максимальной прибыли, а в максимальной надежности вложений, но предложение такого капитала оказывается ограниченным, и потому спрос на жилье превышает реальное предложение, в том числе и из-за нехватки средств у нуждающихся в жилье. Именно так возникают жилищный вопрос и жилищная нужда, когда из-за недостаточности предложения жилья на рынке малообеспеченные наниматели вынуждены снимать жилье самого низкого качества на самых невыгодных условиях.

Такие болезненные социальные язвы не остались незамеченными благотворителями. Однако благотворительность непредсказуема, рассчитывать на ее регулярность и объем не представлялось возможным. Необходимо было изыскивать новые источники капиталовложений в жилье, поэтому на смену личным средствам пришла кооперация малых капиталов в жилищной сфере (массовый характер кооперация приобрела в 70-ых годах девятнадцатого века). Объединение усилий и средств на эти цели в разных странах имело разный характер.

В Англии с ее преобладанием небольших домов, предназначенных

для проживания одной семьи, кооперативы ограничивались помощью своим членам в накоплении необходимых для строительства жилья средств (через временные, а потом и постоянные товарищества), строительство же и эксплуатация жилья оставались частными. В Германии, где все большее распространение получали многоквартирные многоэтажные дома-казармы, кооперация охватывала в первую очередь саму строительную деятельность. Трудности эксплуатации многоквартирного жилья при наличии частной собственности на отдельные квартиры вызвали два пути развития жилищной кооперации. Первый путь связан с введением жестких ограничений на действия собственников отдельных квартир в интересах эксплуатации здания в целом, второй – с сохранением за кооперативом права собственности на дом и сдачей квартир членам кооператива в аренду.

С развитием капиталистических отношений рос приток новых жителей, а вместе с ним росло и число малоимущих, не имеющих возможности и средств создать себе жилье. Строительство с трудом успевало за этим процессом, и для решения возникающих проблем стали привлекаться усилия лучших специалистов: инженеров, экономистов, юристов. 1899 год следует признать переломным в разрешении жилищного вопроса. Именно в этом году на Парижской выставке с Эйфелевой башней соседствовала Всемирная выставка жилища, с этого года страны Европы и Америки начали принимать государственные жилищные законы. Это означало признание того факта, что жилищную проблему можно разрешить лишь совместными усилиями частных лиц и властей.

Ситуация требовала разделения на проблемы разных слоев населения в зависимости от их обеспеченности. Стало очевидным, что строительство жилья для бедных не решает всех проблем. Бедные не могли оплатить даже эксплуатацию жилья, поэтому были необходимы гарантии хотя бы части платежей. Людям со средним достатком была необходима помощь в организации строительства, что опять же было

наиболее целесообразно осуществлять путем предоставления кредитов, дешевых земельных участков, оснащения сетями коммунальных услуг водопровода и канализации, содействия в доставлении строительных материалов и рабочих рук. Этот вид помощи стал наиболее эффективным для муниципалитетов. Наконец, в следствие инициирования строительства элитного жилья стал возможным переход жилья, занятого ранее обеспеченными жителями, к малообеспеченным слоям населения (этот вид жилищной политики называли фильтрацией).

Первая мировая война блокировала приток капиталов в жилищный сектор и выявила острую нехватку средств на строительство, эксплуатацию и оплату найма жилья. В начале XX века начался активный поиск нестроительных мер разрешения жилищной нужды. В условиях дефицита средств, строительство уступило место задачам сохранения и восстановления разрушенного войной жилья. В новой жилищной политике активно стали использоваться законодательные запреты на снос любого жилья без специальной аргументации, запреты на изменение жилищных функций, повышение процентов на ипотеку и кредиты. Государства принимали на себя компенсацию невыплат, гарантии венчурным банкам. Стало поощряться разделение субсидий на землю и здания, допускалось временное освобождение от налогов для нового строительства и проведения ремонтов. Так, с ростом городов формировался жилищный рынок и зарождался бизнес в жилищном секторе.

Рынок ЖКХ в России и СССР

В наше время понятие жилищно-коммунальное хозяйство распространено, доступно и понятно, но трудно представить, чтобы во времена правления князей и царей у людей была необходимость в создании жилищно-коммунального и инвестиционно-строительного комплексов. Но уже в XVII веке были заметны предпосылки возникновения, привычной нам, системы управления и обеспечения жилого фонда РФ.



Алексей Михайлович – второй русский царь из династии Романовых (1645 – 1676)

В апреле 1649 года государь, царь и великий князь всея Руси Алексей Михайлович утвердил «Наказ о Градском благочинии». В нем царь повелевал: «Чтобы грязи не было – иметь на каждом дворе дворника», «ведать всякое дворовое дело, починки и прочие дела». Так на государственном уровне впервые был создан надзор за исполнением функций «Общественного благочиния» (чинить благо обществу). Эта дата и считается днем основания служб российского жилищно-коммунального хозяйства. Указом императора Петра Алексеевича от 16 января 1721 года функции «общественного благочиния» были переданы созданной к этому времени российской полиции. Петр I именовал полицию «душой гражданства и всех добрых порядков».



Императрица Екатерина II приказала построить в Москве водопровод. Строительство было поручено генералу Бауэру. Начали его строить от родников, находящихся недалеко от села Большие Мытищи. Работы были завершены к 1804 году. А в середине XIX века была построена и первая канализация.

В 1802 году создается Министерство внутренних дел и государственных имуществ России (МВД) – единый государственный орган, ответственный за жизнеобеспечение населения. Все вопросы реальной жизни были переданы департаментам этого ведомства и его исполнительным органам на местах.

До революции в Российской империи насчитывалось 866 городов, весь жилищный фонд царской России составлял 150 млн. кв. м. Множество людей жили в ночлежных домах, подвалах, погребах, сараях и землянках.

В 1912 г. в Москве проживало около 1 миллиона человек, в том же году была проведена перепись и учтено 24,5 тысячи коленно-коморочных квартир, в которых проживало 313 тысяч человек. 60% городского жилищного фонда не имело электричества, 75% – водопровода, 85% – канализации. Доля жилищного фонда с центральным отоплением составляла около 1%. К 1917 году на примерно 800 городов страны приходилось лишь 215 небольших водопроводов, 23 канализации, 35 трамвайных предприятий, 606 бань и 13 прачечных. В ноябре 1917 года в соответствии с Постановлением II съезда Советов в составе НКВД было создано Главное управление по делам местного хозяйства. Начался период централизации управления местным хозяйством. Декрет «Об учреждении Комиссариата по местному самоуправлению» для объединения деятельности всех городских и земских учреждений, в распоряжение которого из НКВД было передано Главное управление

Екатерина II – императрица Всероссийская (1762–1796).

По ее указу в Москве был построен водопровод

по делам местного хозяйства, подписан в декабре 1917 года. Постановлением СНК РСФСР от 17 марта 1918 года Комиссариат по местному самоуправлению был преобразован в отдел местного хозяйства НКВД. С 1918 года новая власть начала конфискацию у домовладельцев доходного жилья, приносящего более 750 руб. прибыли в год. Величина квартирной платы устанавливалась по «классовому признаку»: рабочие за квадратный аршин площади платили 10–40 коп., люди свободных профессий – 1–2 руб., нетрудовые элементы – 3–10 руб. На VII Всероссийском съезде Советов в 1919 году был принят официальный курс на децентрализацию управления городским хозяйством. В качестве административной единицы приняты территориальные общности населения, которым присвоили независимо от размера (губернии, уезды, волости, города, деревни) единое название «коммуна». Их хозяйственная деятельность была обозначена как «коммунальное хозяйство», а отделы местных Советов, руководившие ими, были названы коммунотделами. В январе 1920 года по Постановлению I съезда заведующих коммунальными отделами отдел местного хозяйства НКВД реорганизован в коммунальный отдел.

На VIII Всероссийском съезде Советов в 1920 году принят первый Государственный план электрификации России (ГОЭЛРО). В 1920 году В.И. Ленин подписал декрет «Об отмене квартплаты». Ввиду полного обесценивания рубля операции по взиманию денег за жилье и коммунальные услуги перестали себя окупать, и квартплата с рабочих и служащих была отменена.

В борьбе за власть Советское правительство делает упор на передел уже существующего жилого фонда, возможный только в условиях национализации жилья. Жилищный передел и связанная с ним национализация (и муниципализация) приводят к окончательному исчезновению хозяев жилья как лиц, заинтересованных в его сохранении.

В рамках мероприятий по созданию условий для поддержки инициатив населения по сохранению и



Москва 1920-х годов

В Москве за период отмены квартплаты обветшало 11,5 тыс. жилых зданий, пришло в полную негодность 6,8 тыс. домов с более чем 40 тыс. квартир

восстановлению жилья в 1921 году было создано Главное управление коммунального хозяйства (ГУКХ) НКВД РСФСР. В конце 1921 года выходит Декрет о демунципализации (приватизации) небольших жилых зданий (в 1924 году в Москве демунципализировано 7 536 зданий из 27 000, еще 2 936 зданий взято в аренду частными лицами, таким образом около 10% населения проживало в частных домах. Возвращение жилья обуславливается обязательным проведением владельцами или пользователями необходимого ремонта. Демунципализации подлежали только небольшие дома, поэтому в 1922 году выходит декрет «О жилищных товариществах». Здание передавалось в аренду жилищному товариществу, объединяющему проживающих в нем жителей. В 1924 году в Москве существовало 9 358 товариществ, занимающих 30,8% жилых зданий, в которых проживало 3/4 населения Москвы. Создание товариществ являлось добровольным и требовало стимулов для привлечения жителей. Часть выгод членам товариществ строилась на противопоставлении новых условий жизни жилищному переделу «военного коммунизма», административным выселениям и принудительному уплотнению. «Приманкой» служила возможность внеочередного получения жилья (по нормам) внутри кооператива для членов кооперативов и их семей. Привлекала и предполагаемая в будущем возможность выкупить жилья в собственность, причем с большой рассрочкой. Препятствием же для создания жилищных товариществ

была приобретенная всего за несколько лет военного коммунизма привычка к распределению жилья, создающая иллюзию его бесплатно получения.

В 1927 году ГУКХ НКВД ставит вопрос о праве выкупа ЖАКтами арендуемых ими зданий в кооперативную собственность, тем более, что коммуналы уже получили право продажи домов, в том числе и отдельным лицам. Ожидалось, что этот шаг станет началом формирования домовладельцев многоквартирных домов. Однако этого не произошло. Весной 1927 года XV партконференция ВКП(б) принимает решение о резкой смене курса страны с упором на централизацию хозяйственного управления в связи с принятием программ Индустриализации, а позже и Коллективизации сельского хозяйства.

Год «Великого перелома» означает отказ от НЭПа. В начале 1928 года в московском журнале «Коммунальное хозяйство» публикуются первые тезисы МК ВКП(б) Московскому коммунальному хозяйству. Начинает формироваться партийная вертикаль, берущая под свою опеку всю хозяйственную деятельность в стране.

В 1927 году ликвидируются Комитеты содействия жилищному рабочему строительству, в 1928 начинается кампания по «орабочиванию» кооперативов и кампания по «выдвиженчеству» (рабочие на место специалистов и приход «шариковых» в органы коммунального хозяйства). В 1928 и 1930 проходят две «чистки» коммунальных органов. В 1928 году расторгнуты частные договоры на аренду, в том числе и для ЖАКТов. Тогда же объявляется «упрощение органов коммунального хозяйства», а в 1930 их ликвидация. В 1931 принимается Постановление июньского пленума ЦК ВКП(б) «О коммунальном хозяйстве» и создается Наркомат коммунального хозяйства, из которого впоследствии выйдут два центральных ведомства: по строительству и по жилищно-коммунальному хозяйству.

Сворачивание НЭПа означало конец даже ограниченной многоукладной собственности и рынка. Начинается новая эпоха. В 1931 году был создан аппарат для централизованного управления коммунальным



1927 год. XV партконференция ВКП(б). Год «Великого перелома» означает отказ от НЭПа



За годы Великой Отечественной войны в СССР полностью или частично было разрушено свыше 70 млн м² жилой площади

хозяйством РСФСР – Народный комиссариат коммунального хозяйства РСФСР, главным приоритетом которого стали строительные функции, в то же время происходила ликвидация коммунальных отделов на местах с закрытием подразделений, созданных некогда для «собираения коммун». Коммуны городов также были ликвидированы. В результате территории, жилые здания и деятельность населения оказались отделены друг от друга.

За годы Великой Отечественной войны в СССР полностью или частично было разрушено свыше 70 млн м² жилой площади, около 250 водопроводов, 114 канализационных систем, 362 коммунальные электростанции и большое число других предприятий и учреждений

городского хозяйства. В 1946 году Наркомат коммунального хозяйства был преобразован в Министерство коммунального хозяйства. В 1954 году в России начала осуществляться программа массового жилищного строительства. За два десятилетия «хрущевские» пятиэтажки покрыли всю страну. Тогда же была сооружена большая часть эксплуатируемых сейчас инженерных сетей.

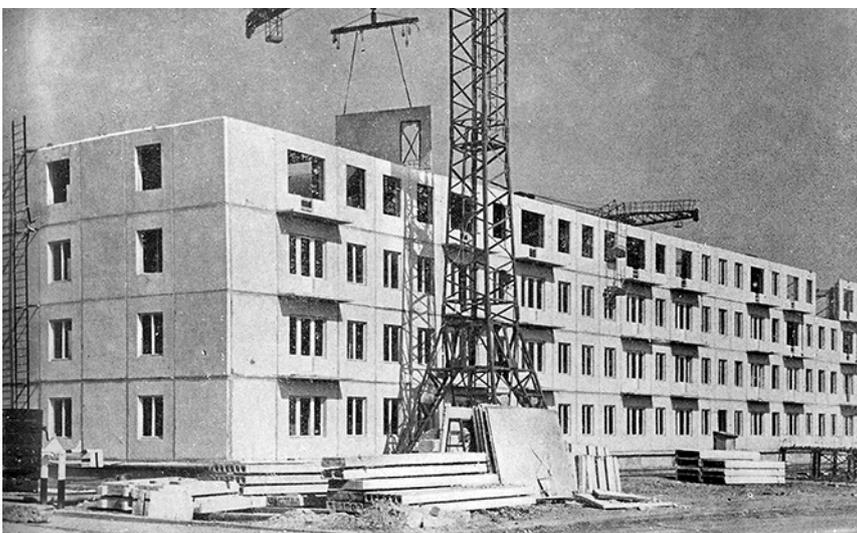
К началу 1969 года 1 714 городов (96%) и 2 511 поселков городского типа (63%) имели водопроводы. Общая суточная мощность всех водопроводов превышает 49 млн м³, из них 30 млн м³ приходится на долю коммунальных водопроводов. Общая (полезная) площадь городского жилого фонда на конец

1969 года составила 1469 млн м² (в том числе обобществленный фонд – 1 014 млн м²), а на одного городского жителя составляла 10,8 м², в 1969 году в СССР на 1 000 чел. населения было построено 9,3 квартиры.

В 1971 году Министерство коммунального хозяйства преобразовано в Министерство жилищно-коммунального хозяйства РСФСР, просуществовавшее до июня 1990 года. В 1980 году жилищный фонд страны составлял 1,3 млрд м² и был обеспечен водопроводом на 91%, канализацией – на 90%, центральным отоплением – на 87%, ванными и душами – на 83 %, газификация достигла 80%. Совмином РСФСР было принято постановление от 29 июня 1989 года № 235 «О переходе жилищно-коммунального хозяйства на хозрасчет и самофинансирование».

Система управления ЖКХ, сложившаяся в те годы, сохранялась до 1990-х годов. Изменения начались с закона «О приватизации жилищного фонда РФ», принятого в 1991 году. Он определил право жильцов получить квартиры в частную собственность. При этом на них не возлагались обязательства, вытекающие из права собственности: полное возмещение издержек по поддержанию этой собственности и оплате коммунальных услуг.

В 1997 году Ельцин подписал указ «О реформе ЖКХ», согласно которому предполагалось поднять долю населения в оплате жилья и ЖКУ с 35% в 1997 году до 100% в 2003 г. Впоследствии 100% оплата была отложена Госдумой до 2008 года. Новая редакция закона «Об основах федеральной жилищной политики» (2003 г.) вообще исключила упоминание о сроке перехода на 100% оплату услуг ЖКХ населением. В 2001 году был принят документ, до сих пор определяющий государственную политику в отрасли – подпрограмма «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса РФ» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 годы, а в конце 2004 года был утвержден новый Жилищный кодекс, который ввел новую форму гражданско-правового договора –



В 1954 году в России начала осуществляться программа массового жилищного строительства. Тогда же была сооружена большая часть эксплуатируемых сейчас инженерных сетей

договор об управлении многоквартирным домом. Согласно новому кодексу, с 1 января 2007 года жильцы домов могут отказаться от услуг государственных дирекций единого заказчика (ДЕЗов), при этом они обязаны до конца 2007 года выбрать один из 3-х вариантов: договориться управлять домом самостоятельно, создать ТСЖ, которое организует подобие ДЕЗа в отдельно взятом доме; или подписать договор со специализированной управляющей компанией (УК). Для тех, кто не определится с выбором, в I пол. 2008 года чиновники должны на конкурсной основе отобрать управляющие организации. Наравне с ДЕЗами в конкурсах смогут участвовать и частные компании.

На данный момент ЖКХ в России представляет собой совокупность жилищно-коммунального и инвестиционно-строительного комплексов, а ЖКК – совокупность жилищного комплекса, коммунального комплекса и комплекса благоустройства.

Зарубежный опыт управления ЖКХ

Зарубежный опыт ЖКХ показывает, что руководство многоквартирными домами (МКД) является самостоятельным видом деятельности, количество предпринимателей в данной отрасли постоянно растет, формируется конкурентный рынок услуг.



Швеция

Стоит сказать о шведском движении квартирщиков. Основные задачи его участников – контролировать качество услуг ЖКХ, их стоимость, взаимодействовать с муниципальными и государственными властными органами, отстаивать свои интересы в судебном по-

рядке. Союзы и ассоциации квартирщиков, количество членов которых доходит до сотен тысяч – мощная сила, и с ее мнением считаются все политические партии в стране. У подобных формирований есть своя штаб-квартира, региональные и местные отделения. Жилищное движение ставит перед собой важную задачу: побудить граждан, снимающих квартиры, к разработке правильных решений по поводу домов, в которых они проживают.



Финляндия

Услуги ЖКХ Финляндии очень качественные. В государстве 1,4 млн зданий объединились в 70 тысяч АО – владельцев домов. При этом 50 тысячам свои услуги предоставляют операторы (или фирмы по руководству недвижимым имуществом), а 20 тысяч хозяйствуют самостоятельно. Управляющая компания, или оператор ведут каждодневную работу по содержанию зданий. Сотрудничество осуществляется в соответствии с договором, в котором сказано о тарифах, перечне услуг и условиях их предоставления. Управляющая компания или оператор выбирает ту или иную эксплуатирующую организацию. Если речь идет о небольших объектах, участники товарищества находят ее самостоятельно. Эксплуатирующая компания оказывает услуги ЖКХ или сама, или в соответствии с договором, заключенным со специализированными фирмами по ремонту и строительству, уборке территории, вывозу мусора и т. д. В обязанности хозяйствующей организации входит отчет перед жителями о прибыли и тратах, предоставление им информации о балансе общества. При этом все коммунальные системы в Хельсинки принадлежат городу.



Германия

Многоквартирные дома в Германии функционируют по аналогии с отечественными ТСЖ. Жильцы домов в Германии каждый месяц вносят определенную сумму в единую кассу. Размер оплаты утверждают в ходе общих собраний. Определенную сумму направляют на ремонтные работы, обслуживание, уборку и вывоз мусора, что-то – на капремонт. О порядке поддержания чистоты придомовых территорий и подъездов договариваются на общих собраниях. Если жильцы готовы платить «хоумастеру» – специалисту по клинингу, – то нанимают его на работу. Если же нет, за уборку отвечают самостоятельно. Что касается поставок газа, воды и электроэнергии, каждый собственник жилья индивидуально устанавливает договорные отношения с продающей их компанией. Отопление нередко организовывается своими силами с использованием бойлерной системы. Вывоз мусора – отдельная тема. В Германии отходы сортируют перед выбросом, распределяя их по трем контейнерам: для бумаги, химического и неорганического, пищевого и органического происхождения. Контейнеры принадлежат мусоровывозящему предприятию. Конструкция их такова, что отходы больше рассчитанного объема в них не умещаются. Следовательно, фирма обрабатывает только оплаченное количество мусора. Особое внимание уделяют сортировке. Если собственник жилья выбросит мусор в контейнер, не предназначенный для данного вида отходов, через месяц человек заплатит намного больше. Если речь идет о многоквартирных домах, сумму распределяют по всем жильцам, соответственно – услуга подорожает для всех. Интересно, что за нарушителями пристально следят, их ловят. Работают даже детективы, определяющие

по составу отходов того, кто их выбросил.

Контейнеры устанавливаются в каждом частном домовладении. Обычно размер выплаты за вывоз мусора одной семьей составляет 40 евро за 3 месяца. За эту сумму из домовладения удаляют отходы (объем каждого вида составляет примерно 150 литров) еженедельно и одну крупногабаритную вещь, например, старый шкаф или кровать, раз в три месяца. Оплата всего нетипового и строительного мусора производится в отдельном порядке.



Польша

Первое государство из стран бывшего социалистического лагеря, перешедшее на управление ЖКХ с помощью создания АО, в котором есть стопроцентный государственный или городской капитал. В Польше создали единое предприятие, объединив все коммунальные услуги. Холдинг занимается всеми технологическими и экономическими процессами. Поляки стремятся оказывать качественные услуги и обеспечивать надежность работы всех объектов. В Польше в области ЖКХ есть место поставщикам с разными формами собственности.

Участниками Краковского коммунального холдинга являются энергетические компании, водоканал, муниципальный транспорт. Собственник 100% акций при этом мэрия г. Кракова, управляющая финансовыми потоками, производственным процессом. Она же осуществляет контроль над всем. Холдинг является акционерным обществом. Но власти Кракова не хотят продавать акции. Вместе с тем на рынке работают и частники, которые занимаются уборкой, вывозом мусора, ремонтом жилья. Чтобы проводить модернизацию и переоборудование, эти компании

пользуются выгодными кредитами. В Польше не существует массовых неплатежей, задержек взносов и т. д. В этом государстве давно действуют различные льготы, субсидии, тарифы и кредиты.

В ряде стран Прибалтики и Восточной Европы владельцы жилья вместо создания товарищества могут заключить договор с управляющим с равными для всех условиями. В данном случае решение принимается общим собранием собственников жилья, а управляющий подготавливает свои предложения, после чего выносит их для рассмотрения и утверждения. Компании, которые занимались содержанием, ремонтом и обслуживанием в государствах Восточной Европы, плавно изменили свою деятельность на более узкую специализацию, опираясь на требования улучшения экономической эффективности их работы. Сейчас конкуренция между предприятиями, имеющими одинаковый профиль, усиливается.



Англия

В Англии реформа ЖКХ длилась в течение 15 лет, но ее результаты остались довольны все. Частные компании сегодня распоряжаются и водоканалом, и электросетями. После того как прошла приватизация, стоимость услуг снизилась, но затем тарифы стали увеличиваться. В настоящий момент оплата за газ и электроэнергию каждый год растет на 6–10%. Лондонец может легко поменять одного поставщика электричества на другого. Главное – не делать это чаще одного раза в неделю. Гражданин даже вправе пользоваться услугами нескольких поставщиков: к примеру, один предоставляет энергию днем по выгодной цене, другой – ночью, по еще более привлекательному тарифу. В Англии в сфере ЖКХ действует

определенный порядок обслуживания. Так, звонок до диспетчера производится в течение 30 секунд. На решение возникшей проблемы также отводится определенное время.



Франция

Во Франции приватизировали энергетический комплекс, и это вызвало появление поставщиков газа и электроснабжения. В этой стране горячая вода и отопление не оплачиваются гражданами. Для нагрева воды существуют специальные бойлеры, установленные во всех домах и квартирах. Отапливают помещения в основном газом. Все, что нужно сделать человеку, – просто заключить контракт с поставляющим его предприятием. При этом договоры представлены в нескольких вариантах. Можно сравнить их с нашими тарифными планами на сотовую связь. Во Франции собственники жилья объединяются в группы, наделенные правами юридических лиц. У владельцев есть возможность распоряжаться имуществом, пользоваться полезной площадью в своих интересах без ущемления прав соседей, строить мансарды, возводить на участках здания, создавать газоны и т. д. Отказ от какой-либо имущественной доли или участка земли предполагает единогласное решение всех собственников. Оплату за сервис ЖКХ рассчитывают, учитывая жилую площадь. Руководители синдиката устанавливают определенную сумму расходов, которая требуется, чтобы содержать дом и качественно его обслуживать. При продаже квартиры собственника освобождают от участия в синдикате, снимая с него все финансовые обязательства. Регламент соседских отношений во Франции точно такой же, как в Финляндии.



США

Рынок услуг в сфере ЖКХ в США развит. Предприятия по содержанию и ремонту жилых помещений имеют узкоспециализированную деятельность. Так, к примеру, в США обслуживанием инженерных сетей в доме занимается одна компания, ремонтом приборов учета теплоснабжения – вторая, насосов – третья, бойлеров – четвертая. В связи с этим собственники жилых помещений нуждаются в управляющем, в совершенстве знающем о рынке подрядных работ, преимуществах использования разных технологических процессов, то есть в профессионале, который разбирается в тарифах и может в любой момент проконсультировать по любому вопросу своей специализации. В американских штатах оплата услуг ЖКХ производится по-разному. Так, в практически негазифицированном штате Флорида основное – это электроэнергия, и ее все экономят. Оплачивается услуга в автоматическом режиме. Ежемесячно деньги снимают с банковского счета человека, а долги накапливаются на кредитных картах. В случае невнесения денег до 15 числа жильца могут выселить из дома. Платы за квартиру, так как мы привыкли ее понимать, в США нет. Граждане ежегодно уплачивают налоги на жилье, размер которых составляет 13% от цены на дом или квартиру.



Объединенные Арабские Эмираты

Граждане некоторых государств сегодня не оплачивают услуги ЖКХ.

К примеру, Объединенные Арабские Эмираты, Ливия и Кувейт освободили жителей от этой необходимости. Дело в том, что у данных государств есть природные ископаемые в достаточном количестве, что позволяет обеспечивать граждан необходимыми благами. Но в Объединенных Арабских Эмиратах закон действует только для коренных жителей. Что касается гастарбайтеров, они оплачивают счета по тарифам.

В ОАЭ сумма взносов за услуги ЖКХ зимой и летом не сильно отличается. Граждане не оплачивают электричество и воду. От этого их освободило государство. Если выразиться точнее, правительство определяет норму потребления услуг – за нее и вносит компенсацию. Если же семья превышает лимит, ей приходится платить. Но суммы эти все равно очень и очень низкие. Но подобные привилегии действуют исключительно для местных жителей, а это – всего 15–20 % населения из 9 млн человек, проживающих в Объединенных Арабских Эмиратах. Тот, кто приехал в страну на заработки (примерно 80 % населения), пользуется услугами ЖКХ по высокому тарифу. Снять жилье в ОАЭ тоже очень дорого. Это и есть основа соцобеспечения в Арабских Эмиратах. Государство позволяет коренным жителям не платить за услуги ЖКХ за счет людей, которые прибыли в страну работать.

Услуги ЖКХ ничего не стоят и жителям Туркменистана. У них просто нет возможности погашать долги, поэтому государство освободило людей от выплат, взяв это на себя.

Во многих западных государствах в сфере жилищно-коммунального хозяйства работают частные компании.

В некоторых европейских странах бизнес объединен с государством по определенной гибридной схеме. Тарифы на услуги жилищно-коммунального хозяйства регулируют власти. По такому пути идет Великобритания. Обслуживание при этом осуществляют частные организации. В таких странах, как Бельгия и Франция, установка расценок ведется на конкурсной основе. Обслуживают граждан частные фирмы. Отметим, в Бельгии исполь-

зуют мини-бойлеры, чтобы обогревать многоквартирные дома. Благодаря этому жильцы сами решают, когда нужно начать отапливать помещения, и какую температуру поддерживать.

Так, свои особенности имеет ЖКХ в Испании, где управление осуществляют и частные компании, и государство. При этом власти отвечают за глобальные вещи, а фирмы предпринимателей – за ремонт, уборку мусора и т. д. При этом жильцы многоквартирных домов самостоятельно выбирают компанию, которая будет их обслуживать.



Исландия

Все дома в Исландии – это практически малоэтажные сооружения: частные постройки и небольшие коттеджи. Управляющих компаний в стране нет. Если в жилом здании в Исландии не одна квартира, а более, создается домовый комитет. Он является официальным юридическим лицом, зарегистрированным в налоговой, у которого есть собственный банковский счет. Комитет занимается формированием специального фонда, в который жильцы квартир делают взносы. При возникновении трудностей с подачей воды или проблемами в отопительной системе управляющий домом должен обратиться в специальную коммерческую компанию и оплатить ремонтные работы из фондовых средств. Цены на услуги ЖКХ в стране относительно невысоки благодаря тому, что в Исландии есть природные ресурсы. В стране – огромный запас пресных вод, очищать и хлорировать которые нет необходимости. При этом благодаря теплу геотермальных источников на подогреве можно неплохо экономить. Жители Исландии не нуждаются ни в газе, ни в угле, ни в тепловых станциях.

ЖКХ в современной России. Проблемы и решения

Сфера жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) в современной России имеет огромное значение для экономики страны и граждан, так как обеспечивает функционирование многих отраслей народного хозяйства и граждан социально значимыми услугами. Многочисленные изменения в законодательстве, регулирующем данную отрасль, говорят о непрерывном поиске путей повышения эффективности и о том, что в настоящий момент нет четкого понимания направления развития сферы ЖКХ.

К слабым сторонам современной российской сферы ЖКХ, по мнению экспертов относятся:

- низкое качество услуг;
- чрезмерная монополизация отдельных секторов ЖКХ, что является препятствием для инновационного развития отрасли;
- отсутствие появления нового товара на рынке;
- отсутствие возможности плавного увеличения объемов производства;
- низкая квалификация персонала в отрасли;
- низкая эффективность управления в отрасли;
- отсутствие прозрачности деятельности компаний сферы ЖКХ и ценообразования;
- высокая доля инженерных коммуникаций, нуждающихся в замене;
- большая доля потерь ресурсов;
- большая доля аварийного жилого фонда;
- нехватка мусороперерабатывающих предприятий;

- недостаток инвестиций, привлекаемых в сферу ЖКХ;
- низкое доверие потребителей к отрасли ЖКХ.

Угрозы для сферы ЖКХ:

- существенное влияние регуляторов на ценообразование;
- остановка производственного процесса может привести к техногенным последствиям (чрезвычайные ситуации, полное разрушение инфраструктуры, экологическая катастрофа);
- рост доли платежей домохозяйств на оплату услуг ЖКХ может привести к снижению доли собираемости платежей;
- высокий темп износа основных фондов;

Направления развития сферы ЖКХ:

- демонополизация отрасли, расширение участников за счет привлечения в сферу представителей частного бизнеса;
 - развитие государственночастного партнерства
 - цифровизация в ЖКХ;
 - реновация жилищного фонда;
 - развитие медиации и повышение общественного мониторинга и контроля над компаниями сферы ЖКХ;
 - повышение энергоэффективности.
- Сильные стороны сферы ЖКХ для бизнеса:
- неэластичный спрос (гарантированный спрос на услуги);
 - ограничена возможность потребителя отказаться от услуги;
 - высокие барьеры для входа на рынок.

Влияние пандемии на рынок ЖКХ

По данным РБК, в 2015–2019 годах оборот рынка жилищно-коммуналь-

ных услуг в России увеличился на 26,5%: с 2,22 до 2,81 трлн руб. Оборот рос за счет увеличения числа обслуживаемых помещений и повышения тарифов на жилищно-коммунальные услуги. Росту рынка также способствовали строительство жилья эконом-класса, в том числе в рамках госпрограмм обеспечения жильем бюджетников, поддержка ипотечного кредитования и развитие коммунальной инфраструктуры.

По прогнозам BusinesStat, в 2020 году оборот рынка ЖКУ сократился на 4,9%, до 2,67 трлн руб. В 2020 году на фоне экономического кризиса до 5% выросли неплатежи. При этом объем потребленных услуг в натуральном выражении не уменьшился. Правительством РФ введен мораторий на начисление и взыскание неустойки по долгам за ЖКУ до 1 января 2021 года.

В 2021 г оборот рынка вырастет на 6,6%, до 2,85 трлн руб. Росту оборота будет способствовать ежегодная индексация тарифов на услуги ЖКХ. Также часть россиян продолжит выплачивать долги, возникшие в 2020 году.

В 2022–2024 годах рынок будет расти в среднем на 5,3% ежегодно благодаря увеличению тарифов. Услуги ЖКХ относятся к услугам первой необходимости, поэтому даже при снижении реальных доходов россиян в период кризиса оборот рынка не сократится.

Объем обслуженных ЖКУ помещений в условиях кризиса расти практически не будет. Основная часть россиян будет приобретать новое жилье только в случае экстренной необходимости или в рамках получения господдержки.

Тарифы ЖКХ в разных регионах России

Город	Электроэнергия (руб./кВт-ч)	Отопление (руб./Гкал)	Гор. вода (руб./м³)	Газ (руб./м³)	Капремонт (руб./м²)
Москва	5,66	1929,41	205,15	6,83	18,86
Московская обл.	5,73	2535,11	164,58	6,35	9,07
Санкт-Петербург	4,82	1818,29	109,10	6,56	9,00
Волгоград	4,51	1765,24	135,14	8,95	6,56
Новосибирск	2,80	1467,82	114,54	6,12	7,72
Казань	3,93	1809,70	21,42	5,72	6,11
Ростов-на-Дону	5,75	2386,62	65,03	6,32	9,92
Иркутск	1,17	1466,72	93,61	2,75	7,87
Грозный	2,81	2045,68	18,56	4,94	6,72

ЖКХ требует реформ



Евгений Львович Пургин десять лет прослужил на Северном флоте, завершил службу в звании капитана второго ранга. С 2005 года занимается формированием рынка услуг в жилищно-коммунальной сфере, защитой прав и интересов членов СРО Ассоциации управляющих и эксплуатационных организаций в жилищной сфере. О проблемах отрасли и о том, что мешает развитию малого предпринимательства в сфере ЖКХ, он рассказал в беседе с нашим корреспондентом.

Евгений Пургин –
председатель Ассоциации управляющих и эксплуатационных организаций в жилищной сфере

? Евгений Львович, прослужив 10 лет на Северном флоте, Вы оказались в системе ЖКХ? Так ли необходимо было получать три высших образования, чтобы руководить компанией в жилищной сфере?

– Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) я считаю одним из самых сложных направлений для развития бизнеса. Предпринимателю, выбравшему эту сферу, обязательно потребуются технические знания, чтобы на одном языке разговаривать со специалистами. Просто необходимы юридиче-

ские знания, чтобы развивать бизнес в рамках закона. И вряд ли кто-то из владельцев частных компаний будет сожалеть, что потратил время на изучение законодательства, так как в любом деле знание законов пригодится. Экономическое образование необходимо хотя бы для того, чтобы разговаривать на одном языке с бухгалтером. Имея специальные знания, в бизнесе легче принять любое решение, и никто не сможет тебе «повесить лапшу на уши». Учиться надо постоянно. Знания лишними не бывают.

? Вы с 90-х в сфере ЖКХ, каким был тогда бизнес?

– Так получилось, что мне пришлось войти в эту сферу еще во время учёбы в Военно-морской академии. Тогда я приехал с севера и жил в квартире с родителями. Их дом был построен ещё в начале 60-х годов Жилищно-строительным кооперативом. Время было сложное, экономика страны рушилась, и система ЖКХ обнажила все проблемы централизованного управления в полной красе. Дом обслуживала государственная Жилконтора. Если помните, были такие ремонтно-эксплуатационные участки (РЭУ). В частности, в доме, куда я вернулся, канализация была почти разрушена, все отходы стекались в подвал. А на выходе из дома был сделан лоток, и содержимое подвала сливалось в канализацию по нему. В подъезд дома невозможно было войти, состояние было удручающим. Никто

из жильцов не хотел стать на место председателя ЖСК, заняться управлением дома. И я решил «принять командование на себя». После чего, познав все прелести ЖКХ позднего Советского Союза. Это был 1992 год.

В 1996 году власть в городе решила поднять тарифы. Мы с друзьями посчитали все расходы и решили сами нанять людей и заняться коммунальным бизнесом. Соседние 4 дома также расторгли договоры с РЭУ и присоединились к нам. С этого момента с нами начали бороться. Мы были первые, администрация и чиновники нас воспринимали как бельмо на глазу. Конкуренции не было, мы пытались частным образом обслуживать дома и предоставлять жилищно-коммунальные услуги. За год к нам перешли на обслуживание более ста домов ЖСК. Это был уникальный бизнес.

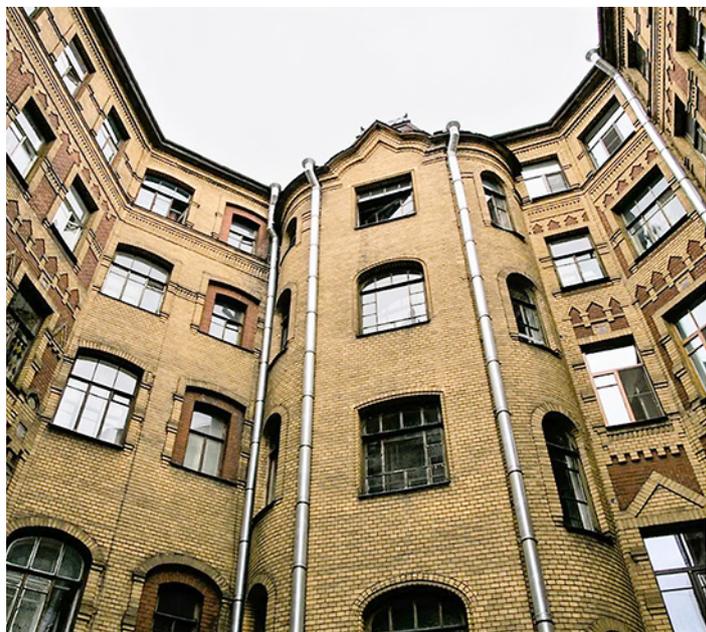
? За счет чего шло развитие бизнеса?

– Свой путь в частном бизнесе мы начали с того, что занялись ремонтом. Тогда еще не было конкурсов, средства на ремонт распределяло ПРЭО, руководство которого создавало свои или привлекало родственные фирмы в качестве генподрядчика. Одна из таких фирм предложила нам взять дом на капремонт. Первый ремонт выполнили в доме, где я был председателем ЖСК. Опыт штабной работы, служба на флоте, кстати, мне тогдагодились при оформлении документов, которые были необходимы при исполнении договоров

подряда. Генподрядчик, который официально получил подряд на ремонт дома, затянул начало работ. Проблема состояла в том, что дом не был расселен. Опытные советские строители не брались за ремонт в таких домах. Поэтому генподрядчик предложил мне самому организовать работу, а со своей стороны гарантировал финансирование. Мы набрали специалистов через газету «Шанс». Начало бизнеса оказалось тяжелым. Процесс ремонта небольшого дома затянулся на год, но мы освоили данную нишу. Сейчас такой объем работ выполняется за месяц. После сдачи дома мы все же получили следующее предложение сразу на несколько домов. У нас уже были сформированы бригады. Затем последовал договор на выполнение работ в новом доме. А когда власть города в очередной раз резко решила увеличить тарифы, я увидел, что денег будет достаточно, если объединить несколько домов. Мы решили создать систему обслуживания домов. Это был уже конец 1996 года. Но легкой жизни нам ничего не предвещало. Чиновники с частным бизнесом не церемонились и всячески старались «ставить палки в колёса». В этих условиях и пригодилось юридическое образование.

? А что заставило создать Ассоциацию эксплуатационных организаций?

– В 2003 году губернатором Санкт-Петербурга был В.Яковлев,



В Санкт-Петербурге обслуживают и управляют жилым фондом около 400 управляющих компаний, 1 366 товариществ собственников жилья, всего – 2 862 организации. Жилой фонд составляет 19 519 домов, площадью 11 518 317 579.61 м². Средняя стоимость услуг ЖКХ в однокомнатной квартире обходится петербуржцам примерно в 3 700 рублей, жители двухкомнатных квартир платят около 5 000 рублей, счета в «трешках» достигают 7 000 рублей. Показатели могут существенно различаться.

председателем Жилищного комитета один из моих сослуживцев. Я часто приходил в комитет, где встретил одного из бывших работников ЖКХ, который, как и я, создал частную компанию и испытывал затруднения при общении с чиновниками. Мы обсудили с ним проблемы и решили, что для борьбы с административными барьерами нужен общественный орган. В Жилищном комитете в то же время появился отдел, который стал отвечать за взаимодействие с бизнесом. Но самих управляющих организаций еще не было. Не было и понятия управления домами. Невершенство законодательства заставляло искать пути для реализации услуги управления домами. Мы пытались создавать товарищества, чтобы в дальнейшем их обслуживать. Нам мешали различные проверяющие. Необходимо было как-то проблемы сделать гласными, чтобы защищаться. Предпринимателей-частников было немного, но мы сумели объединить их в ассоциацию. Сегодня в нашем саморегулируемом объединении (СРО) 44 организации. Но система эта уже зарегулирована, потребность в ассоциации снизилась.

? С чем обращаются к Вам предприниматели?

– Это, как правило, вопросы, связанные с управлением и обслуживанием объектов ЖКХ. Но в последнее время участились случаи обращений за защитой предпринимателей, попавших под банкротство. К сожалению, большинство обращений поступают, когда сам учредитель исчерпал все возможности, чтобы решить проблему самостоятельно, и уже упустил время. Такова особенность наших предпринимателей, они пытаются справиться самостоятельно. Хотя на стадии возникновения проблемы многие вопросы можно решить проще и быстрее, а главное – дешевле.

? Сегодня есть Ассоциация, предпринимателей защищает законодательство. Почему частный бизнес не идет в сферу ЖКХ?

– ЖКХ – это очень сложный бизнес. Если нет опыта и не с кем посоветоваться, то такая фирма вряд ли просуществует долго. Например, в

торговле все значительно проще. А в ЖКХ нужно продавать услуги, при этом отвечать не только за перепродажу тепла и воды, но и за то, чтобы имущество собственника содержалось в надлежащем состоянии. При этом у бизнеса в сфере ЖКХ множество проверяющих, контролирующих органов, администрация, жилищная инспекция, прокуратура с проверками. Очень много специалистов нужно объединить, чтобы создать бизнес в сфере ЖКХ и успешно им управлять.

В ЖКХ постоянно существуют перекосы в ценообразовании, это надо знать и учитывать. Например, в начале 2000 годов плата за электроэнергию мест общего пользования входила в тариф содержания. Первое время тариф на содержание был 60 копеек на квадратный метр, а затраты на электроэнергию составляли примерно 7 копеек. Но потом коммунальные тарифы начали расти (вода, электричество, отопление...), а тарифы на техническое обслуживание оставались прежними. В результате мы пришли к тому, что, получая 60 копеек на содержание, должны отдавать за электроэнергию 70, так как тариф вырос в 10 раз. Но для жильцов плата не увеличивалась. И 11 лет жилищные тарифы не повышались, но из года в год росли коммунальные тарифы. И этот перекося требовал, чтобы предприниматель разницу оплачивал из собственного кармана. Есть еще такой термин как перекрестное финансирование, при котором мы убытки за отопление, например, должны оплачивать за счет платы за управление. При этом плата за управление составляет от общего дохода компании 3 процента. Получается, что если неплательщиков в доме 5 процентов, то мы должны покрывать их задолженность за счет 3 процентов за управление. В этой ситуации приходится изыскивать варианты, кому-то недоплачивать. В основном это идет за счет создания кредиторской задолженности. Сегодня так выглядит бизнес в ЖКХ. Если управляющая компания не придумала схемы, за счет чего покрывать финансовые разрывы, то компания будет убыточной, и её можно через два-три месяца банкротить.

На сегодня, если быть предельно честным, любой городской Жилкомсервис необходимо было еще пять лет назад объявлять банкротом. Система, созданная Жилищным

“На сегодня, если быть предельно честным, любой городской Жилкомсервис необходимо было еще пять лет назад объявлять банкротом.”

комитетом, живет за счет создания кредиторской задолженности и дополнительного бюджетного финансирования. Практически все управляющие компании (УК) вечно должны монополистам. Суммарная задолженность УК перед монополистами достигает 20 млрд рублей. Это указывает на то, что неправильно построена система финансовых потоков. А за счет чего компания должна выживать? Если у вас обрушился балкон, а средств на ремонт нет, вы берете деньги за отопление, рассчитывая заплатить позже, тратите их на ремонт балкона, а потом думаете, за счет чего восполнить потраченное.

? Как эта схема может касаться жителя, который исправно платит за коммунальные услуги?

– Тарифы, по которым платят жильцы, просто взяты с потолка. Нет экономически обоснованных тарифов. Когда говорят, что мы перешли на экономически обоснованные тарифы, это не так. Кто это обосновал? Услуги, которые можно предоставлять на конкурентном рынке частниками, не должны иметь регулирования. Тарифы, которые устанавливаются администрацией, это для бюджета. Это те цифры, за счет которых город готов рассчитывать компенсацию для малоимущих, доплачивать тем, кто снимает квартиры по договорам найма. Но если собственники решили, что в их доме какой-нибудь тариф будет 20, а не 10 рублей, то разницу за нанимателей должен доплачивать город. Но этого не происходит. Тарифы на

уборку лестниц, за техническое обслуживание должны предлагать подрядчики, которые готовы это делать. Среди этих подрядчиков управляющие организации должны выбирать оптимальный вариант по цене и качеству. Своего рода небольшой конкурс: спрос и предложение. Тогда можно будет из десяти организаций выбрать ту, которая устроит вас. А то, что сегодня происходит в ЖКХ, это то же самое, что установить всем одну цену на колбасу, через месяц можно будет видеть в продаже только одну дешевую «собачью радость», элитной колбасы не будет... Система выстроена неверно.

У нас существуют системные ошибки в расчетах с монополистами. Например, есть требование вести расчет с монополистом по определенным тарифам, при этом населению начисляете то, что потребили жильцы по счетчику, плюс разницу должны разделить на всех и получить сумму с собственника. При этом, если сумма начислений собственнику превышает норматив, вы должны снизить ее до норматива. А превышение – это убытки управляющей организации. Сделано это якобы для того, чтобы стимулировать управляющие организации на соблюдение энергоэффективности, экономии и т.д. Однако это не работает, так как у организации нет денег, чтобы проводить экономически стимулирующие мероприятия. И таких нюансов, которые приводят к убыткам, очень много. Урегулированием этих вопросов никто не занимается.

? **Ассоциация может повлиять на эту ситуацию?**

– Да, мы пытаемся говорить об этом на круглых столах, заявляем об этом на уровне власти, иногда нас слышат. Например, нам присылают каждую неделю поправки в законодательство, проекты правил и т.д. Торгово-промышленная палата РФ, к примеру, присылает проекты документов, но устанавливает сроки представления возражений в два-три дня. Изучить документ и оформить возражения за такой короткий срок невозможно. Требуется привлечь специалистов, документы изучить и проанализи-

“Если не начнутся перемены, сферу ЖКХ ждет крах. Пока система существует за счет того, что растут тарифы, их подняли уже в несколько раз, но с перекосами”

ровать. Специалистов, которые бы могли разобраться в юридических и экономических вопросах, придать этому ответу юридическую форму, у предпринимателя нет. Большинство таких писем члены Ассоциации оставляют просто без ответа. Лишь единицы высказывают свое мнение на подобные запросы. В итоге, решения принимаются без учета мнения предпринимателя.

? **А если исключить посредников при заключении договоров на услуги?**

– О прямых договорах мы говорили еще десять лет назад, просили избавить от финансовых потоков, которые идут от ресурсных организаций. К примеру, 70 процентов финансов поступает на счет УК, которые она должна перечислить монополистам. И неважно, что у тебя 5 процентов неплательщиков. Предприниматель должен эти 70 процентов отдать. Монополисты же за то, что ты аккумулируешь их средства, работаешь с неплательщиками, производишь начисления, переводишь средства с одного счета на другой, ничего не платят. Я считаю, что УК должна заниматься только оказанием реальных услуг жильцам: ремонтом, содержанием помещений и т.д. Мы пытаемся избавиться от непрофильных направлений. Например, организации, которые занимаются обслуживанием домофонов, предоставлением услуг связи, интернета уже сегодня работают с населением без посредников, напрямую, минуя управляющие организации.

? **Получается, УК выступает в роли посредника?**

– Да. Мы, по существу, перепродаем товар без наценки. Это и есть неправильное построение рынка.

? **Но сегодня жильцы платят за электричество, газ напрямую по отдельным квитанциям.**

– Так должно быть и за другие виды услуг, которые не выполняет УК.

? **Что же мешает предпринимателю взять отдельный дом и обслуживать его по новой рыночной схеме?**

– Это тоже не так просто. Допустим, новые дома застройщик отдает на обслуживание своему подразделению, что понятно. Другой вариант – передает обслуживание на конкурс городу. Конкурсы на управление домами несовершенно. В большинстве случаев УК назначается администрацией. Частные дома сами заключают договоры на обслуживание. Но в основном в сфере ЖКХ решения принимает власть города. Если власть и позволяет жильцам собрать общее собрание дома и передать обслуживание частнику, то это единицы. Сегодня примерно 60 процентов жилфонда в городе управляется Жлкомсервисами, которые подчиняются Жилищному комитету. У нас 46 жилкомсервисов, доля государства в которых 20 процентов, 80 процентов принадлежит Жилкомсервису №2 Московского района, а сам ЖКС №2 принадлежит на 100 процентов государству. Получается, что ЖКХ управляет одна организация. И если власть не захочет передать обслуживание дома частному предпринимателю, она и не даст.

? **Что сегодня может изменить систему управления и привлечь в сферу ЖКХ малый бизнес?**

– Я много лет повторяю один и тот же тезис. Для того, чтобы заработала конкуренция в системе управления многоквартирными домами, Санкт-Петербург должен отказаться,

как того требует федеральное законодательство, от участия города в управляющих организациях. Все жилкомсервисы нужно реорганизовать в 460, а лучше в 1460 отдельных юридических лиц, разбив их по микрорайонам и по кварталам, выставить эти юрлица на продажу. Тогда предприниматели их купят, и тогда 20 млрд рублей долга перед монополистами можно будет погасить. При этом появится реальная конкуренция. Требуется реформирование и Жилищный комитет с районными жилищными агентствами, это тот самый стопор, который тормозит конкуренцию. А пока что, каждый глава районной администрации, каждый его заместитель, выстраивают свою схему управления подконтрольными ему организациями. При этом в сфере ЖКХ высокий риск коррупции и много законодательных пробелов.

В 2014 году в Закон о хозяйственных обществах и о банкротстве были внесены поправки, которые ужесточили его, и сейчас предприниматель, владелец ООО объявлен без вины виноватым. Фактически, существует презумпция вины владельца ООО, в частности, в ситуации с банкротством. Но ЖКХ, по определению, убыточная система, если предприниматель не построил схему за счет дополнительных начислений, он попадает под банкротство, и спросят с него. Естественно, предприниматели, зная о таких сложностях, которые необходимо устранять на самом высоком уровне, попадают под большие риски и не готовы развивать бизнес в этой сфере.

Сегодня в Санкт-Петербурге в состоянии банкротства уже находятся более 120 юридических лиц, которые управляли многоквартирными домами. Среди них ЖСК, ТСЖ, УК, в том числе и часть, принадлежащих городу. Из-за ужесточения законодательства о хозяйственных обществах изменились пределы ответственности руководителей, собственников, юридических лиц. Фактически общества с ограниченной ответственностью (ООО) превратились в общества с дополнительной ответственностью. Таким образом собственники этих предприятий и руководители стали заложниками системы и попадают под субсидиарную ответственность, то есть долги

предприятия перекладываются на них.

Представьте, если мы решим соблюсти закон и запустим банкротство жилкомсервисов, вся задолженность в 20 млрд переключается на предпринимателей, директоров, учредителей, на массу людей, которых сегодня можно привлекать к субсидиарной ответственности. Гражданский кодекс в 1995 году четко определял, что собственность ООО ограничена уставным капиталом. Внесли 10 тысяч рублей, потеряли их, это проблемы предпринимателя. При банкротстве ООО в несколько миллионов предприниматель не рисковал понести ответственность на всю сумму. Сейчас дела обстоят точно наоборот. Поэтому, назрела острая необходимость коррекции законодательства ЖКХ в части процедуры банкротства УО, ЖСК и ТСЖ.

Что сегодня Вы бы отнесли к положительным решениям Ассоциации?

– Пока только то, что нас власть слышит. Уверен, что наш разговор тоже будет услышан. Важно, чтобы власть услышала нас не через десять лет, а намного раньше. Систему ЖКХ необходимо менять. Самый правильный документ, который был выпущен, это было распоряжение Президента РФ от 1993 года «О концепции реформирования ЖКХ», где была описана система управления, к которой надо было стремиться. Постепенно концепцию меняли, сейчас она пытается подстроиться под условия, которые сегодня есть. К сожалению, то, что было в первоначальной концепции, утеряно.

Каковы Ваши планы в этой ситуации?

– Продолжать бороться, отстаивать интересы предпринимателя, создавать новую систему в ЖКХ. Надеюсь, что к власти придут те люди, которые не побоятся реальной реформы ЖКХ. Это та градообразующая сфера, в которой может и должна быть свободная конкуренция. Весь мир живет в условиях конкуренции. Яркий пример тому система утилизации отходов. Во многих странах обращение с отходами нала-

жено и успешно работает в условиях конкуренции, а у нас очередная «мусорная» реформа утилизации отходов провалилась, хотя деньги потрачены. Чиновники не настроены на радикальные реформы существующей системы. Нужны новые люди, которые способны изменить систему и привлечь в сферу ЖКХ малый и средний бизнес.

А в самой Ассоциации есть конкуренция?

– У нас в городе более 400 юридических лиц, все они конкуренты, но реальной конкуренции нет. Она ограничена узким рынком, потому что 60 процентов активов у города, 40 процентов осложнены либо инициативой граждан, либо административным ресурсом. Препятствий для развития конкуренции очень много. Большая часть финансовых потоков в ЖКХ монополизирована, это одна из основных преград конкуренции.

Что бы Вы сделали, если бы Вам предложили усовершенствовать систему?

– Первое, что бы сделал, предложил бы все расчеты жителей с организациями, оказывающими услуги ЖКХ, вести напрямую, а не через посредников.

Какой Вы видите систему ЖКХ в ближайшие годы?

– Если не начнутся перемены, сферу ЖКХ ждет крах. Пока система существует за счет того, что растут тарифы, их подняли уже в несколько раз, но с перекосами. Если не перейти к конкуренции, не сменить монополию и не создать новую экономическую модель управления, развития малый бизнес в системе ЖКХ не получит. Надеюсь, время перемен все же придет. Если мы сможем найти в себе силы и переломить ситуацию, если на то будет политическая воля, тогда, может быть, изменится отношение к жилищно-коммунальному хозяйству и в эту сферу придет малый бизнес.

– Благодарю Вас за беседу.

Беседовала Нина Белоцерковец

Квалифицированная электронная подпись

Применение электронных подписей, выданных коммерческими удостоверяющими центрами руководителю организации (индивидуальному предпринимателю) при приеме налоговой отчетности, прекращается с 01.01.2022 (Федеральный закон от 27.12.2019 № 476-ФЗ).

Представить налоговую отчетность после 01.01.2022 без ключа электронной подписи (КЭП), выданного ФНС России руководителю организации (индивидуальному предпринимателю), будет невозможно (отчетность должна быть либо подписана руководителем КЭП ФНС, либо к ней должна быть приложена доверенность в электронной форме, подписанная КЭП ФНС руководителя организации (индивидуального предпринимателя).

КЭП ФНС позволит представлять отчетность как в 2021, так и в 2022 году, вести электронный документооборот во всех сферах хозяйственной деятельности.

Выдачу КЭП ФНС осуществляет МИФНС России № 15 по Санкт-Петербургу (ул. Красного Текстильщика, д.10-12, литер О).

Особенности КЭП ФНС:

- КЭП предоставляется Инспекцией бесплатно;
- КЭП имеют срок действия 15 месяцев и могут быть использованы

с момента их выдачи для сдачи отчетности и ведения хозяйственной деятельности;

– КЭП может получить только лично руководитель организации (индивидуальный предприниматель).

При визите в Инспекцию для получения КЭП ФНС необходимо иметь с собой:

- паспорт, а также копию паспорта (развороты 2-3, 4-5 страниц паспорта);
- СНИЛС, а так же копию СНИЛС;
- сведения об ИНН руководителя организации (индивидуального предпринимателя);
- ИНН юридического лица;
- носитель ключевой информации USB Тип-A (например Рутокен ЭЦП 2.0, Рутокен S, Рутокен Lite, JaCarta ГОСТ, JaCarta-2 ГОСТ, JaCarta LT, ESMART Token, ESMART Token ГОСТ), приобрести который можно у операторов электронного документооборота, с приложением оригинала или копии сертификата соответствия ФСТЭК России либо ФСБ России.

Список операторов электронного документооборота и их контактные данные размещены на сайте ФНС России nalog.gov.ru.

Заблаговременное получение КЭП ФНС позволит плавно перейти к ее обязательному использованию, спокойно отправить отчеты и избежать негативных последствий нарушения сроков представления налоговой отчетности в новом году.

Подробная информация о порядке получения КЭП доступна на промостранице «Удостоверяющий центр ФНС России».

Не затягивайте с получением КЭП ФНС! Исключите риски, связанные с несвоевременной сдачей отчетности!

Почему использование электронной подписи становится обязательной? По логике УФНС, это еще один шаг на пути с фирмами однодневками. УФНС будет выдавать электронные подписи юридическим лицам и ИП, Центральный банк – кредитным организациям.

Понятие и виды электронных подписей ЭП

Электронная подпись – это информация в электронной форме, которая присоединена к подписываемой информации или иным образом с ней связана и позволяет определить лицо, подписывающее информацию (ст. 2 Закона от 06.04.2011 № 63-ФЗ).

Существует 3 вида электронных подписей (ст. 5 Закона от 06.04.2011 № 63-ФЗ):

- **простая электронная подпись.** Это подпись, которая посредством использования кодов, паролей или иных средств подтверждает факт формирования электронной подписи определенным лицом;
- **неквалифицированная электронная подпись;**
- **квалифицированная электронная подпись** – наиболее защищенный вид ЭП.

Вид используемой сторонами подписи зависит от положений закона, иных правовых актов или от соглашения между сторонами.

Срок действия электронной подписи устанавливает удостоверяющий центр, указывая его в сертификате ЭП (п. 2 ч. 1 ст. 13 Закона от 06.04.2011 № 63-ФЗ). Максимальный срок действия электронной подписи – 15 месяцев. Как правило, конкретный срок действия электронной подписи следует из положений нормативных актов и зависит от технических возможностей программных средств, с помощью которых создается ЭП. В большинстве случаев стандартный срок действия ЭП – 1 год.

Bizstudy.ru – через знания к стабильному росту

Bizstudy.ru – это уникальный проект Центра «Мой бизнес» в Санкт-Петербурге, созданный в формате обучающего сайта.

Образовательная интернет-платформа «Бизнес-знания» является ресурсом, с помощью которого начинающие предприниматели смогут получить всесторонние знания из области правовых аспектов организации собственного бизнеса, маркетинга, интернет-продвижения, социального предпринимательства, ремесленничества, сертификации и стандартизации товаров и услуг. Курсы рассчитаны на действующих предпринимателей малого и среднего бизнеса, а также на тех, кто только собирается открыть свой бизнес.

Идея проекта

«Бизнес-знания» – это поддержка малого и среднего предпринимательства на каждом этапе жизненного цикла создания и развития бизнеса, увеличения количества предпринимателей в Петербурге и создания комфортных условий работы бизнеса.

Площадка Bizstudy.ru – стремительно развивающаяся прогрессивная платформа, которая будет полезна представителям МСП всех сфер деятельности, в том числе начинающим предпринимателям. Проект помогает сократить затраты начинающим и зарегистрированным предпринимателям, самозанятым на получение актуальных знаний, необходимых для ведения профессиональной деятельности.

Bizstudy.ru – ресурс для роста бизнеса

С декабря 2020 года, с момента запуска проекта, по ряду ключевых запросов, отвечающих тематикам курсов, выложенных на портале «Бизнес-знания», ресурс вышел в ТОП -50 органического трафика поисковых систем.

Сегодня на обучающем сайте более 70 специализированных лекций и курсов для начинающих предпринимате-

лей от экспертов рынка и действующих успешных предпринимателей.

«Что такое стартап?» – курс рассказывает о том, почему стартапы интересны инвесторам. Что нужно сделать для открытия нового бизнеса? Отличительные особенности стартапов, и почему у них есть шансы стать крупным бизнесом через пять лет. Примеры успешных стартапов.

Курс «Об экотуризме». Экологический туризм сегодня в тренде. Развитие экотуризма способствует росту инвестиционной привлекательности российских регионов. Несомненно, повышается экологическое сознание граждан, создаются новые интересные ниши для малого и среднего предпринимательства.

Курс «Настройки таргетированной рекламы в Тик-Ток» заинтересует молодых предпринимателей из числа владельцев туристических компаний, кофеен, салонов красоты, интернет-магазинов, мастеров бьюти-индустрии и многих других сфер бизнеса по продаже товаров и услуг.

Молодым предпринимателям будет интересен современный курс «Создание чат-ботов без навыков программирования». Чат-бот – это робот-собеседник, который общается с клиентом 24/7 через мессенджеры и социальные сети. Чат-боты заменяют множество приложений на мобильном телефоне и тем самым разгружают его память, не позволяя телефону «зависать».

Курс «Актуальные инструменты интернет-маркетинга». Курс начинается с рассказа о площадках присутствия интернет-маркетинга – многостраничных сайтах, лендингах, социальных сетях. Инструменты интернет-маркетинга – контекстная реклама (настраивается на основы поисковых запросов), таргетированная реклама (настройки поиска целевой аудитории по заданным параметрам), SEO (долгосрочное продвижение в поисковых системах за

счет качественного контента), SMM (контент, продвижение), e-mail-маркетинг (рассылки рекламной информации по электронной почте), мессенджеры (рассылки, чат-боты).

Курс «Защита персональных данных» описывает мероприятия организационного и технического характера, направленные, в первую очередь, на защиту информации физического лица. После изучения данного курса предприниматель сможет определить наличие нарушений в компании по защите персональных данных сотрудников.

Алгоритм работы с платформой «Бизнес-знания»

Для работы на площадке «Бизнес-знания» необходимо пройти регистрацию (кнопка регистрации нового аккаунта находится в правом верхнем углу сайта);

После регистрации в разделе «Курсы» выберите интересующие вас темы и при желании воспользуйтесь фильтром: выберите формат курсов – текстовый или видеоурок – и спикера;

После изучения материалов курсов можно пройти тест и, если тест пройден с хорошим результатом, распечатать самостоятельно сертификат о прохождении учебного курса.

Сайт Bizstudy.ru разработан в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» при поддержке Комитета по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга и Министерства экономического развития России.

Региональный оператор проекта – НО «Фонд развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге».

Еще больше информации на сайте «Бизнес-Знания» bizstudy.ru или в Facebook www.facebook.com/bizstudy.ru/

Bizhelp.pro – сайт, который помогает найти потребителя ваших товаров и услуг

Интернет-площадка **Bizhelp.pro** начала свою работу в сентябре 2020 года. Это первый интернет-проект в Санкт-Петербурге, который предоставил возможность представителям малого и среднего бизнеса нашего города бесплатно размещать информацию о своих товарах и услугах в рамках цифровой платформы. Проект был задуман как антикризисная мера поддержки бизнеса в период пандемии.

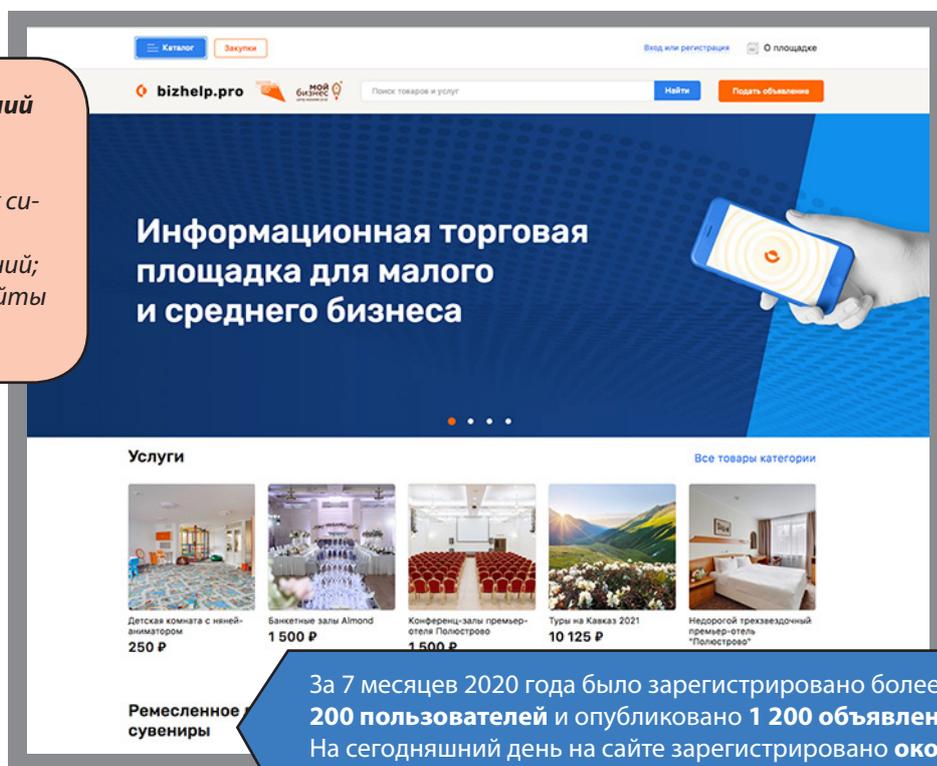
Преимущества размещения объявлений на площадке Bizhelp.pro:

- Широкий охват аудитории;
- Быстрый рост площадки в поисковых системах Яндекс и Google;
- Неограниченное количество объявлений;
- Стабильный прирост трафика на сайты предпринимателей.

Каждый зарегистрированный пользователь площадки имеет доступ к созданию как отдельных объявлений, так и своего интернет-магазина. При этом администрация сайта берет на себя функции по продвижению товаров и услуг в сети интернет. И это – одна из самых больших ценностей проекта.

Известно, что услуги по продвижению в поисковых системах стоят достаточно дорого и далеко не все владельцы малого и среднего бизнеса могут позволить себе такие затраты, особенно в период пандемии. На площадке Bizhelp.pro, благодаря специально разработанной системе управления контентом, зарегистрированные пользователи могут получить услуги по продвижению абсолютно бесплатно.

Система управления контентом (CMS) Bizhelp.pro по-настоящему уникальна. Она специально оптимизирована таким образом, чтобы максимально упростить индексацию объявлений пользователей поисковыми системами и обеспечить их вывод в ТОП – поисковой выдачи.



Как стать пользователем интернет-платформы Bizhelp.pro

- ▶ Зарегистрироваться на интернет-площадке;
- ▶ Получить подтверждение электронного адреса по ссылке в письме;
- ▶ Создать объявления о продаже товаров и услуг в Личном кабинете (из нескольких объявлений автоматически формируется интернет-магазин зарегистрированного пользователя интернет-площадки).

Дополнительные услуги для пользователей Bizhelp.pro

Все услуги платформы доступны непосредственно в Личном кабинете зарегистрированного пользователя на сайте bizhelp.pro.

Администрация сайта работает с каждым пользователем индивидуально, оказывая консультационную помощь в оформлении объявлений, чтобы повысить индексацию поисковыми системами.

Контент модерруется администрацией сайта в целях соблюдения действующего законодательства Российской Федерации и Правил сервиса.