

УДК 332.8
ББК 65.441

В.И. Самаруха
Т.Г. Краснова

ЖИЛИЩНЫЙ БИЗНЕС: ДОХОДНОСТЬ И РИСКИ

Рассмотрены проблемы, доходность и риски управляющих компаний. Дана приблизительная оценка емкости рынка управляющих компаний.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, управляющие компании, жилищный бизнес, риски.

V.I. Samarukha
T.G. Krasnova

HOUSING BUSINESS: PROFITABILITY AND RISKS

The article reviews problems, profitability and risks of housing management companies, and gives approximate evaluation of their market capacity.

Keywords: housing and communal services, operating companies, housing business, risks.

В развитых странах бизнес по управлению жилищным фондом является прибыльным и устойчивым, Россия же делает в этом направлении только первые шаги. У ученых и практиков возникает ряд вопросов: можно ли сегодня рассматривать управление жилищным фондом и предоставление жилищных услуг как новое направление бизнеса?

С какими проблемами сталкиваются инвесторы при создании управляющих компаний, насколько это им выгодно? В какой мере в процессы управления жилищным фондом должны вмешиваться органы власти и как должны помогать государство и муниципалитеты? Чтобы ответить на эти вопросы, кратко остановимся на некоторых параметрах развития ЖКХ России.

В течение последних 5 лет прирост валовой добавленной стоимости в этой сфере составлял чуть более 2% в год. Несмотря на постоянный рост стоимости ЖКУ и инвестиций в основной капитал ЖКХ из бюджетов различных уровней, износ жилищно-коммунальной инфраструктуры ежегодно увеличивался на 5–7%. Величина просроченной дебиторской задолженности по российским предприятиям ЖКХ многими экспертами в середине 2009 г. оценивалась равной 35% от общей величины задолженности, доля просроченной кредиторской задолженности — 31%. Высокий уровень просроченной задолженности говорит о низкой платежной и исполнительской дисциплине в сфере ЖКХ, что, в свою очередь, является следствием отсутствия четкого механизма взыскания дебиторской задолженности с жильцов, собственников жилья. Все это говорит о том, что ЖКХ России до сих пор не является устойчиво и динамично развивающейся отраслью.

Тем не менее, частные компании, управляющие жилым фондом, постоянно создаются, другой вопрос можно ли рассматривать управление жилым фондом как бизнес? С точки зрения экономической логики, любые организации, нацеленные на получение прибыли являются коммер-

ческими и занимаются бизнесом. В этой связи только ТСЖ, являющиеся некоммерческими организациями, не могут рассматриваться как организации, осуществляющие бизнес-деятельность. Для всех иных организаций: государственных и муниципальных унитарных предприятий, типа ДЭЗов, ЖЭКов, ЖЭУ — это бизнес по определению, для частных организаций, тем более.

Рассмотрим какие доходы может иметь управляющая компания:

– вознаграждение от жильцов, собственников жилья за управление жилым фондом (7–15% от стоимости ЖКУ);

– доходы от оказания жителям домов дополнительных услуг, не входящих в стандартный перечень услуг, предоставляемых ЖЭУ, например, ремонт квартир; доходы от обслуживания нежилых помещений, прежде всего, коммерческой бизнес-недвижимости, находящейся на первых этажах жилых домов;

– доходы от разницы между фактическим потреблением населением ЖКУ и тарифами, установленными для населения на эти услуги. Рассчитывать на этот вид дохода можно в том случае, если в управляемом доме отсутствуют счетчики индивидуального потребления ресурсов. По экспертным оценкам, фактическое потребление ресурсов населением на 12–15% ниже, чем нормативное, конечно, если в обслуживаемом доме, в одной из квартир, где официально зарегистрировано 1–2 чел. не проживает 7–10 квартирцев;

– доходы от инновационной деятельности (применения прогрессивных технологий сбережения, например, использование светодиодов с автоматическим режимом отключения света в подъезде и во дворе и т.п.).

Для объективности следует сказать, что первый источник доходов самый распространенный, второй возможен лишь в случае диверсификации деятельности и мобильности компании, третий — если завышены нормативы потребления коммунальных ресурсов, а четвертый — большая редкость для российских управляющих компаний.

Максимальный уровень рентабельности, на который может рассчитывать компания, управляющая жилым фондом, по мнению большинства ученых, — 15%. Причем, по экспертным оценкам, такой уровень рентабельности может дать управление жильем класса «А», т.е. более новым жилым фондом. Безусловно, в России существуют сферы, где можно получать и более высокую отдачу на вложенный капитал.

Попробуем хотя бы приблизительно оценить емкость рынка управляющих компаний. Говоря о российских параметрах, следует понимать, сколько платит средний россиянин за жилищные услуги в месяц, либо знать плату за квадратный метр жилья. По данным Фонда социологических исследований, плата за жилищные услуги в 2009 г. составляла около 455 р. в месяц в среднем на одного человека. Если средний российский многоквартирный дом насчитывает порядка 120 квартир, в средней квартире проживает 2,5 чел., то в среднем в доме проживает 300 чел. Значит, в 2009 г. годовой платёж среднего российского дома за жилищные услуги составил 136,5 тыс. р. в месяц, следовательно, 1,64 млн р. в год (еще раз обращаем внимание, что сюда не входит стоимость коммунальных услуг).

Средне российская управляющая компания в 2009 г. обслуживала 30–50 домов, т.е. имела возможность получить 49–82 млн р. в год. Без-

условно, это не доход супермаркета, но все равно для малого бизнеса это довольно не плохо. При таком уровне доходности деятельность управляющих компаний можно считать хорошим бизнесом, к тому же, помимо указанной суммы управляющая компания может рассчитывать на получение бюджетных средств. Кроме того, есть очень хорошая особенность бизнеса: он был, есть и будет всегда востребован, жилищные услуги не дискретны, т.е. оказываются непрерывно, следовательно, бизнес потенциально устойчив.

Безусловно, масштабы данного бизнеса во многом зависят от величины города (иного поселения), вполне понятно, что масштаб бизнеса по всем параметрам в городе Абакане ниже, чем в Новосибирске или Москве. Тем не менее, в Абакане достаточное количество жилфонда для полноценной деятельности 20–25 компаний. В таблице приведены данные о структуре управляющих компаний города Абакана.

*Структура рынка управляющих услуг города Абакана,
по состоянию на 1 апреля 2010 г.*

| Управляющая компания | Количество домов в управлении | Общая площадь в управлении, тыс. м ² |
|------------------------------------|-------------------------------|---|
| МУП «УЖК» (муниципальная компания) | 170 | 457,80 |
| ООО «ЖЭУ-1» | 43 | 134,40 |
| ООО «ЖЭУ-2» | 73 | 229,60 |
| ООО «ЖЭУ-3» | 43 | 231,44 |
| ООО «ЖЭУ-4» | 48 | 122,80 |
| ООО «ЖЭУ-5» | 38 | 174,25 |
| ООО «ЖЭУ-6» | 61 | 180,70 |
| ООО «ЖЭУ-7» | 35 | 105,60 |
| ООО «СтройЖЭУ» | 36 | 113,01 |
| ООО «Жилье 2003» | 43 | 148,00 |
| НО «МЖФ» | 12 | 65,20 |
| УЖК «Жилсервис» | 25 | 57,90 |
| УЖК «Наш дом» | 15 | 54,06 |
| УЖК «Дом сервис» | 138 | 147,70 |
| УЖК «Зодчий» | 24 | 107,95 |
| УЖК «Реванш» | 16 | 71,20 |
| УЖК «Саянэнергосервис» | 5 | 24,70 |
| УЖК «Уют» | 3 | 10,90 |
| УЖК «Комфорт» | 1 | 4,50 |
| УЖК «Саянсервис» | 2 | 7,04 |
| УЖК «Градсервис» | 28 | 21,95 |
| УЖК «Сибжилье» | 1 | |
| «Абакан-Реметал» | 1 | |
| <i>Итого</i> | 861 | 2 470,70 |

Чтобы понять емкость рынка жилищных услуг города, сделаем усредненные расчеты. Содержание и текущий ремонт одного квадратного метра жилья составляет от 9,6 до 10,75 р. в месяц (эти значения разнятся в зависимости от степени благоустройства и срока службы дома). Капитальный ремонт — 2 р. за 1 м² жилья в месяц, следовательно, 12,5 р. — средняя стоимость жилищных услуг в городе Абакане. Месячная ем-

кость рынка жилищных услуг в стоимостном выражении определяется как $2\,470\,700\text{ м}^2 \cdot 12,5 = 30\,883\,750\text{ р.}$ или 370,605 млн р. в год, конечно, это немалая величина, такой большой объем жилищных услуг требует и серьезного подхода и ответственности.

Как и любой иной бизнес, данный бизнес имеет ряд рисков для субъектов бизнеса, неумение их минимизировать и привело систему ЖКХ к такому плачевному состоянию. Перечислим основные риски.

Риски неплатежей населения. Дело в том, что от 25 до 35% населения постоянно задерживают платежи, в 5% случаев просроченные платежи достигают 6 месяцев и более.

Договорные риски с коммунальными организациями. В течение многих лет были не урегулированы вопросы, связанные с оплатой за коммунальные ресурсы, прежде всего, тепло и горячую воду. Организации коммунального комплекса в судах отстаивали свое право работать по балансу, а не по нормативам и приборам учета. Это привело к дисбалансам между суммарным начислением оплаты населению и счетами коммунальных организаций, т.е. управляющие компании вынуждены были заплатить больше средств, чем собрали. В последнее время судебная практика поменялась в пользу управляющих компаний.

Проживание незарегистрированных граждан и правовые сложности в признании их плательщиками.

Налоговые несовершенства, прежде всего, ситуация с зачетами НДС и низким пороговым значением по упрощенной системе налогообложения. Управляющие компании являются агентами по уплате коммунальных платежей, коммунальные платежи составляют в структуре квартплаты 60–70% (в этой связи у многих компаний возникает ситуация, когда они начинают превышать допустимый годовой размер оборотов 60 млн р., хотя львиная доля денежных средств проходит через их счета транзитом).

Правовые риски в работе с неплательщиками, сегодня фактически невозможно выселить неплательщиков из квартиры.

Риски масштабов деятельности. Большое количество многоквартирных жилых домов существенно усложняет организацию работ и контроль, зачастую ситуации становятся не управляемыми. Малое количество жилфонда в управлении сопряжено с высокой долей условно-постоянных затрат. Согласно исследованию, проведенному Московской городской жилищной палатой, управление жилым фондом становится рентабельным в случае, если площадь управления превышает 40 тыс. м² жилой площади, а это порядка 10 домов с площадью 4 тыс. м². Частные маленькие управляющие компании все же создаются, но создаются они преимущественно при компаниях-застройщиках, преследующих цель повышения своей конкурентоспособности и стоимости жилья в своих новостройках. Управляющие компании застройщиков, прежде всего, выполняют сервисные функции и, как правило, не стремятся к захвату новых рынков и развитию бизнеса по управлению жильем.

Следует отметить, что помимо бизнес-рисков управляющих компаний есть риски и для жильцов. Риски существенно снижаются, если между компанией и жильцом есть письменный договор. Практика свидетельствует о том, что в 605 случаев такие договоры отсутствуют. Между тем, ст. 162 Жилищного Кодекса устанавливает требования к договору управления многоквартирным домом. Такой договор заключается в

письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. При выборе управляющей организации общим собранием собственников помещений в многоквартирном доме с каждым собственником помещения в таком доме заключается договор управления на условиях, указанных в решении данного общего собрания.

По договору управления многоквартирным домом одна сторона (управляющая организация) по заданию другой стороны (собственников помещений в многоквартирном доме, органов управления товарищества собственников жилья либо органов управления жилищного кооператива или органов управления иного специализированного потребительского кооператива) в течение согласованного срока за плату обязуется оказывать услуги и выполнять работы по надлежащему содержанию и ремонту общего имущества в таком доме, предоставлять коммунальные услуги собственникам помещений в таком доме и пользующимся помещениями в этом доме лицам, осуществлять иную направленную на достижение целей управления многоквартирным домом деятельность. В договоре должны быть указаны следующие положения:

- состав общего имущества многоквартирного дома, в отношении которого будет осуществляться управление, и адрес такого дома;
- перечень услуг и работ по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме, порядок изменения такого перечня, а также перечень коммунальных услуг, которые предоставляет управляющая организация;
- порядок определения цены договора, размера платы за содержание и ремонт жилого помещения и размера платы за коммунальные услуги, а также — порядок внесения такой платы;
- порядок осуществления контроля за выполнением управляющей организацией ее обязательств по договору управления.

Условия договора управления многоквартирным домом устанавливаются одинаковыми для всех собственников помещений в многоквартирном доме. Договор заключается на срок не менее чем один год и не более чем пять лет и автоматически продлевается на тот же срок и на тех же условиях при отсутствии заявления одной из сторон о прекращении договора по окончании срока его действия. Изменение и (или) расторжение договора должно осуществляться в порядке, предусмотренном гражданским законодательством.

Если иное не установлено договором управления многоквартирным домом, управляющая организация ежегодно в течение первого квартала текущего года представляет собственникам помещений в многоквартирном доме отчет о выполнении договора управления за предыдущий год. Какая-либо информация о порядке такого отчета отсутствует, в результате частные управляющие компании на запросы органов власти и собственников квартир в лучшем случае предоставляют просто набор работ якобы выполненный в истекшем году без предоставления смет, бухгалтерских документов и т.д., мотивируя это коммерческой тайной.

В договоре управления многоквартирным домом должен быть определен порядок осуществления контроля за выполнением управляющей организацией ее обязательств по договору управления, с указанием того, в какой форме должен представляться отчет, в какие сроки и т.д. Это единственный путь снижения рисков для жильцов и повышение социальной ответственности управляющих компаний.

Информация об авторах

Самаруха Виктор Иванович — доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе Байкальского государственного университета экономики и права, г. Иркутск, e-mail: vis@isea.ru.

Краснова Татьяна Григорьевна — доктор экономических наук, заместитель Мэра города Абакана, e-mail: admeconom@mail.ru.

Authors

Samarukha Victor Ivanovich — Doctor of Economics, Professor, Vice-Rector for Research, Baikal National University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: vis@isea.ru.

Krasnova Tatyana Grigorievna — Doctor of Economics, Vice-Mayor, Abakan, e-mail: admeconom@mail.ru.