

Как вырастить конкурентов?

Простые решения, которые заставят транспортные и управляющие компании бороться за нас

Мы давно живем в рыночной экономике и знаем, как полезна конкуренция. Когда магазины борются за нас, покупатели, они привозят товар получше. Конкурирующие сотовые компании снижают тарифы. Кафе стараются создать атмосферу поуютнее. Однако кое-где законы конкуренции не работают, даже если все думают, что она есть. Например, управляющие компании или общественный транспорт почти в любом городе России... Как вернуть в города дух здоровой конкуренции? // Иван Усачев.

Всем — конкуренции!

Сегодня распространено мнение, что почти весь город должен стать частным. Нужно ликвидировать муниципальные предприятия, так называемые МУПы, и конкуренция появится. На первый взгляд, все верно. Достаточно вспомнить недавнее прошлое, когда частные магазины блистали на фоне унылых государственных.

Однако опыт подсказывает — в городском пространстве иногда выходит наоборот.

Сегодня, по мнению экспертов, наиболее острый дефицит конкуренции ощущается в ЖКХ. При том, что именно здесь было предпринято немало шагов, направленных на превращение ЖКХ в конкурентный рынок!

Напомним, как развивались события. Закон 2004 года отделил все «коммунальное», то есть энергетику, водоснабжение, связь и коммуникации, от «жилищного» (уборка, ремонт, содержание домов), чтобы именно здесь внедрить конкурентную среду.

Что получилось?

Бывшие ЖЭКи сменили вывеску и форму собственности, назвавшись управляющими компаниями. Вместо десяти-двадцати ЖЭКов, существовавших в Томске, появилось около шестидесяти частных компаний. Казалось бы, конкурируют же. Но конкурировать они не стали.

Вместо этого они просто поделили рынок жилья между собой и договорились о выгодных правилах игры. К слову, экономике этот эффект известен, он называется «картель». Картели считаются явлением вредным, потому что во всем мире от них страдает обычный потребитель. Для борьбы с ними и созданы антимонопольные службы, и конца этой борьбе пока не видно...

Сегодня жители не могут получить информацию о том, как формируются тарифы компаний. Не имеют возможности выбрать управляющую компанию, уйти от одной компании к другой (несколько удачных томских примеров скорее, исключение, чем правило). А значит, здесь нет настоящей конкуренции.

Начали «за здравие»

Похожая ситуация сложилась и на рынке общественного транспорта.

А ведь начиналось все с триумфа частных перевозок над, казалось, отжившим свое муниципальным транспортом.

Впервые блага конкуренции в пассажирском транспорте томичи смогли почувствовать на себе в конце девяностых. Муниципальные автобусы и троллейбусы ходили редко, переполненные, а вечером вообще можно было уехать только на такси. А потом появились ПАЗики: водители служебных автобусов таксовали по вечерам, и за небольшое вознаграждение перевозили пассажиров с Фрунзе на Пушкина через старый Комсомольский проспект.

Постепенно эти вечерние маршруты сложились в постоянные. Поначалу пассажирам было удобно: маршрутки останавливались практически на любом перекрестке, заезжали на Спичфабрику или в Зональный, где никогда раньше не было общественного транспорта. И такие мелочи, как курящий водитель или отсутствие кондуктора, пассажиры не замечали. Зато можно было уехать поздно вечером, в любой район и быстро.

Но, завоевав рынок пассажирских перевозок полностью, маршрутки могли себе позволить уже не бороться за пассажиров: выбора у последних все равно уже не было.

А значит, можно не выходить в рейсы после девяти вечера, когда людей на остановках немного. Можно проехать мимо остановки, зажать пассажира в дверях, потребовать от власти поднять цену на проезд, а в случае несогласия — объявить трехдневную забастовку. Так было в Томске в 2007 году, когда город встал на три дня.

У пассажиров сегодня нет выбора, потому что среди перевозчиков нет конкуренции. Если не считать нескольких маршрутов, например, «тройку», по которому ходят и маршрутки, и новые троллейбусы. Для Томска это оказался прецедент: владельцы «маршруток» № 3, конкурируя с троллейбусами, не стали поднимать цены до максимально разрешенного предела. Сегодня здесь стоимость проезда на два рубля ниже, чем в других маршрутках.

«Поборитесь за меня хоть кто-нибудь!»

Недостаток конкуренции томичи чувствуют на себе каждый день. Однако может ли ситуация измениться? Ведь так хочется, чтобы за тебя боролись, чтобы искали к тебе подходы и предлагали самое лучшее...

Для начала нужно понять, что дело не в «нечестных» УК и не в «безответственных» владельцах маршрутных автобусов. Когда закон однозначно потребует, чтобы в «маршрутке» сидел кондуктор, в салоне царил чистота и играл Чайковский, будьте уверены — мы воочию увидим все это через два дня.

Когда управляющим компаниям будут грозить огромные штрафы за невыполнение обязательств, они покажут настоящие чудеса сервиса.

Но не раньше.

По закону, например, если перевозчик выполняет свою работу как-то «не так», муниципалитет может лишь выписать ему предписание. Максимум — штраф. Но лишиться его лицензии может только федеральная структура — УГАДН. И даже сотни жалоб пассажиров не заставят ее применить наказание, пока сотрудники лично не зафиксируют нарушения.

Не так уж рискует и управляющая компания, которая не выполнит свои обязательства. Скорее всего, ее уставной капитал стандартный — десять тысяч рублей. Собственник УК рискует только этими деньгами. Собрав, например, деньги с жильцов, компания может просто лопнуть, и компенсировать убытки будет некому.

Для сравнения: если нарушения будут у коммунальщиков, например, энергетики не подадут тепло в дома вовремя, им грозят миллион-

Только когда частный бизнес будет бороться не за право перевозить пассажиров или обслуживать жилые дома, а за право сделать это хорошо, можно говорить о конкуренции. Но для этого нужны прозрачные правила игры.

ные штрафы и привлечение руководителей к ответственности.

А ведь это касается не только рынка жилищных или транспортных услуг. Представьте, что произойдет, если вдруг частными станут ритуальные услуги или захоронение бытовых отходов? А если частный бизнес не выйдет на работу, не выполнит свои обязательства? Кто будет хоронить людей? Утилизировать мусор? Спросить за нарушения будет не с кого.

Постепенно частный бизнес приходит в разные сферы городской жизни. Уличное освещение, городские электрические сети, городское водоснабжение — все это находится в частных руках, и катастрофы пока не произошло. Значит, конкуренция за нас все-таки возможна?

«Есть ли у вас план, мистер Фикс?»

Почему ликвидация муниципальных предприятий в одном случае приводит к конкуренции, а в другом — к картельному сговору? Потому что в одном случае существуют очень четкие правила игры, а в другом они размыты и позволяют бизнесу вести себя нечестно. Соответственно, заход бизнеса на рынок городских услуг должен четко регулироваться. Нужны правила игры.

1 Правило первое: «вышел в город — неси ответственность»

Пока бизнес не вкладывает собственные средства, он не несет никакой ответственности и ничем не рискует. А без ответственности нет конкуренции. Если муниципалитет заказывает подрядчику строительство развязки стоимостью три миллиарда рублей, у него должна быть гарантия ответственности последнего, например, «залог» в десять-тридцать процентов от этой суммы. Такая ответственность прописана в новом федеральном законе, который вступит в силу в 2014 году. Но нужно, чтобы его требования распространялись на транспортные и управляющие компании.

2 Правило второе: «вышел в город — помести бизнес «под стекло»

Сегодня Жилищный кодекс обязывает бизнес в сфере жилищного рынка открывать свою финансовую деятельность: сколько средств собрано с жителей, на что они потрачены, как определялась стоимость каждой услуги. Жители могут требовать такого отчета от управляющей компании и... не получить. Потому что в законе не определено наказание за его неисполнение.

Сегодня существует официальный сайт, где все государственные и муниципальные учреждения размещают все сведения об себе, своей деятельности и имуществе. Если бы аналогичный сайт работал и для частных компаний и бизнес был бы обязан регистрироваться на нем, то хитрить с ценами, работами, сметами и затратами стало бы намного труднее...

3 Правило третье: «главный должен быть один»

Наказать управляющую компанию за некачественную работу сегодня может Роспотребнадзор, про-





Планировать деньги, семью и время

Профессор Анатолий Земцов о том, почему этому нужно обучать студентов университета

■ Американский предприниматель и первый долларовый миллиардер в истории человечества Джон Рокфеллер говорил: «Я могу отчитаться за каждый заработанный мною миллион, кроме первого». — Чем сильнее развито государство, тем труднее заработать свой первый миллион. Но можно увеличить доход примерно на пятнадцать процентов, просто... начав считать свои деньги, — говорит Анатолий Земцов, доктор экономических наук, профессор ТГУ и заведующий отделением банковского дела ВШБ. Он является автором курса «Финансы домашнего хозяйства», который предназначен «для тех, кто рассчитывает не на помощь государства, а на собственные силы».

// Анна Котова.

куратура, ОБЭП, областной департамент жилищного надзора... А работу маршрутников контролирует и муниципалитет, и ГИБДД, и УГАДН. На практике получается, что «у семи нянек дитя без глаза».

На рынке городских услуг должен быть один регулятор. Если обеспечение пассажирских перевозок или регулирование качественных жилищных услуг вменены в обязанность муниципалитету, то именно он, а не иной уровень власти (региональный или федеральный) должен получить функцию регулирования и контроля в этой сфере.

Это обеспечит то, что исполнители будут бороться не за право выполнять работу (как сейчас), а за право сделать ее хорошо.

Как видим, реализовать все это могут власти различных уровней: от правительства страны и президента до губернаторов и мэров. С экранов телевизоров мы много слышим о необходимости рыночной конкуренции. Хотелось бы, чтобы законодательство обратило внимание и на нашу потребность в хорошем транспорте, порядке во дворе и в подъезде, отремонтированной крыше... Неважно, представит все это частная или государственная компания. Главное, чтобы они конкурировали не между собой, а за нас.

Впрочем, какие-то шаги можно делать уже сейчас. Самому подстегивать конкуренцию. Объединяться двором, чтобы контролировать УК. Не лениться жаловаться на беспорядок в транспорте. И, конечно, требовать от всех, за кого вы голосовали и кто представляет ваши интересы, от депутата до мэра, чтобы изменения происходили в реальной жизни и в реальные сроки.

Тогда на улицах, во дворах и у самых своих дверей мы увидим настоящую конкуренцию. ■

ГГ Анатолий Анатольевич, если появится новый курс в университетской программе, значит, прежде в ней были пробелы. Какие?

— Этот курс наименее теоретичен из всех экономических и наиболее ориентирован на личность. Например, в курсе налогообложения мы рассматриваем налоговую систему с точки зрения государства. А здесь — с точки зрения изъятия денег из моего личного бюджета. Так у студентов возникает иное отношение к предмету, он становится ближе и понятнее. В зарубежных университетах подобные курсы являются обязательными.

ГГ Вы учите планировать семейный бюджет?

— Шире. Планировать собственную жизнь. Когда заводить семью, когда — ребенка. Это сложные вопросы, но часто они решаются сами собой, без планирования. Но если что-то случается без планирования, значит эта вещь — финансово необеспеченная, это получают уже экстремальные финансы.

Кто-то говорит, что надо инвестировать в детей. Но это очень спорный вопрос. Дети не всегда приносят отдачу. Скорее, это не инвестиции, а расходы. Здесь нет пря-

мой взаимосвязи, что сейчас мы вложим в ребенка и получим отдачу в будущем.

ГГ Ваши студенты выходят из вуза людьми с экономическим образованием или с экономическим мышлением?

— Дать человеку финансовое мышление очень сложно. Это зависит от его личной заинтересованности и от того, насколько в сознании сильны уже сложившиеся схемы и стереотипы. Наша задача — сделать так, чтобы студент смотрел на мир как финансист: нет ничего бесплатного, деньги откуда-то берутся, кто-то всегда платит. Понять, кто кому — одна из задач курса. Если сравнивать студентов десятилетней давности и нынешних, можно сказать, что они стали более подготовленными: они спокойнее относятся к кредитам, например.

Еще сложнее научить предпринимательству. Должна быть мощная тяга к риску, к пробованию, интуиция и даже смелость. Лишь три-пять процентов людей могут на равном месте создать что-то вроде Майкрософта.

ГГ Насколько благосостояние семьи зависит от ситуации в стране?



Фото Марии Аникиной.



— Государство вторично по отношению к населению. Мы зарабатываем деньги, платим налоги — так и получается государство. Но оно, со своей стороны, устанавливает правила. Если устанавливает плохо — система нарушается, законы не работают. Человек начинает сравнивать: черт возьми, я работаю в этой стране, плачу налоги и при этом боюсь отпустить ребенка погулять вечером. И этот ценный для государства ресурс начинает задумываться, где ему можно «продать себя» подороже?

С другой стороны, если государство устанавливает правила «слишком хорошо» — слишком жесткие административные барьеры, — человеку становится сложнее заработать свой первый миллион. Сложно выживать малому бизнесу, а всем остальным — менять работу, подрабатывать, переезжать.

ГГ Как увеличивать свои доходы?

— Есть такой принцип: если хочешь повысить свое благосостояние сразу на пятнадцать процентов, начинай считать деньги. То есть веди учет доходов и затрат. Я знаю это по себе: расходы быстро забываются. Из-за этого порой случаются ненужные траты. Если начинать считать, вы задумаетесь: нужна ли мне сейчас новая прическа или можно еще со старой походить? Или сделать ее в другом месте? Расчет отсекает ненужное.

Очень важным является выбор места обучения, профессии, работы, зубного врача, финансовой ор-

ганизации, супруга и количества детей. Потому что в конечном итоге все сводится к тому, будет тебе финансово лучше или хуже. Особенно сейчас, когда много возможностей и трудно выбирать.

ГГ Финансисты пользуются своими знаниями в случае с личным бюджетом?

— Я не считаю свой бюджет до копейки в бухгалтерских программах. Это отнимает слишком много времени. Но финансовая политика ведется у нас в семье довольно жестко. Человек должен представлять себе соотношение между своими доходами и расходами и иметь какой-то резерв. Главное, чтобы у супругов были единые приоритеты. У нас, к счастью, так и есть. А иначе партнерство, чем, по сути, является семья, просто невозможно. Хотя, конечно, деньги — это только часть отношений.

ГГ Насколько студенты-романтики восприимчивы к тому, чему вы их учите?

— Существуют знания, скажем, об окрашивании волос. Вы научились и делаете это сами. А можете ровным счетом ничего об этом не знать и пойти к профессионалу. Так и здесь. Я не заставляю студентов заучивать. Так или иначе, эти знания откладываются у них в голове, а захотят ли они применить их на практике — это их личный выбор.

ГГ Как планировать свой бюджет, если в любой момент может грянуть кризис?

— На этот случай необходимо иметь резерв — от трех до шести ваших месячных доходов. Можно хранить их дома, а можно «заставить» приносить вам дополнительный доход. Например, положить на депозитный счет в банк. Это наименее рискованное вложение, потому что счета в банках застрахованы на случай их разорения.

Но есть еще и нефинансовые вложения. Например, ваше время. Его можно потратить на получение новых знаний, которые принесут вам доход в будущем, позволят продвигаться по службе или сменить профессию. ■