

ДОМОФОНЫ: СЦЕНАРИИ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В. Антуфьев
ведущий специалист УТО и СН ИИФ
Г. Темников
начальник УТО и СП ИИФ

После опубликования в январском номере журнала статьи "Домофон: юридическая сторона коллективных интересов" на Институт инженерной физики РФ (г. Серпухов) обрушились два мешка электронных писем. Выяснилось следующее: статья оказалась востребованной. Вопросы подняты животрепещущие. И в целом все вроде бы хорошо, но... мало. Причем не просто мало, а "...очень мало...", "...непозволительно мало...", и даже "...мало до безобразия...". Отвечать развернуто на каждое письмо не было ни времени, ни возможности. Поэтому письма были проанализированы и отсортированы по актуальности задаваемых вопросов. В результате вышеуказанных действий и была написана эта статья.

Итак, представляем вам очередную серию домофонного романа ужасов. На Нобелевскую премию в области литературы статья не номинировалась, но по трагизму описываемых ситуаций может встать в один ряд с шекспировским "Гамлетом" и "Законом о монетизации льгот".

Откроем вам страшную коммерческую тайну: практически любых неприятностей и осложнений в работе можно избежать, имея на руках грамотно составленный договор. Договор, учитывающий все возможные аспекты отношений исполнителя, заказчика и третьих лиц. Договор, предусматривающий действия участников договора во всех ситуациях, которые могут возникнуть при исполнении (или, что не менее распространено, неисполнении) сторонами договорных обязательств. И наоборот: заключение непроработанного, состряпанного кое-как договора имеет реальный шанс стать последним эпизодом вашей коммерческой деятельности, перед собственно процедурой банкротства или отзыва лицензии. Именно договорные отношения и станут темой нашего разговора.

Who is who или "Признавайся, на кого ты работаешь?"

Основополагающей, неотъемлемой частью любого договора является преамбула, определяющая круг юридических или физических лиц, вступающих в договорные отношения. Установка домофонного оборудования в подъезде жилого дома неизбежно включает в сферу интересов организации – установщика всех квартиросъемщиков (владельцев квартир) данного подъезда, независимо от того согласен или не согласен каждый житель подъезда с предложенными организацией условиями. Как правило, это выражается в согласии или несогласии физического лица оплатить некоторую часть стоимости установки домофона. (В случае, когда речь идет о принципиальном несогласии отдельных лиц с самим фактом установки домофона и заявлении о намерениях отстаивать свою позицию, заключение договора на монтаж домофонного оборудования в данном конкретном подъезде рекомендуется отложить до лучших времен.)

И все же – с кем заключать договор? Если отбросить различные утопические фантазии и явный криминал, то мы остановимся перед выбором одного из двух более-менее приемлемых вариантов.

- Отдельный договор можно заключить с каждым из жителей подъезда, в котором ваша организация намерена произвести установку домофонного оборудования. Точнее, в данном случае речь идет не о жителях, а об ответственных квартиросъемщиках и владельцах квартир, или, если обобщить эти категории, о владельцах расчетных лицевого счетов.
- Договор также можно заключить с группой лиц, в которую входят все жители подъезда (или подавляющая часть), объединенные в некое подобие общественной организации.

Рассмотрим плюсы и минусы каждого из этих вариантов. Уясним для себя сразу, что домофонное оборудование имеет две равноценных составляющих:

- подъездная часть общего пользования, включающая в себя дверь определенной конструкции, блок вызова, доводчик, коммутатор, блок питания, электромеханический замок, кнопку "Выход", силовую и часть коммуникационной проводки.

- индивидуальные абонентские устройства, кодовые ключи и часть коммуникационной проводки от вертикали до абонентских устройств.

Таким образом, сам факт установки домофонного оборудования подразумевает собою возникновение объекта общей неделимой собственности, притом, что часть оборудования поступает в непосредственное владение конкретных физических лиц. Именно с этой позиции мы и будем рассматривать оба предлагаемых варианта.

Физические лица

Собственно говоря, в пользу заключения отдельного договора с каждым жителем подъезда можно сказать немного сверх того, что это традиционно и общепринято. Но... Есть одно явное и неоспоримое преимущество. Вы вступаете в договорные отношения с той самой многострадальной "душой населения", умножая и деля которую на различные единицы измерения получают пресловутую потребительскую корзину, МРОТ, тарифы ЖКХ и прочие столь же приятные вещи. То есть исполнение договорных обязательств вменяется конечному пользователю. Соответственно, при возникновении спорных обстоятельств, Вы, минуя различные буферы и посредников, апеллируете напрямую к лицу, несущему персональную ответственность за исполнение пунктов договора и можете задействовать фактор материальной ответственности непосредственно по отношению к виновнику возникновения спорного вопроса.

Эта схема работает, точнее работала бы безотказно, если бы... Здесь мы опять упираемся в объект общей неделимой собственности. Рассмотрим некоторую гипотетическую ситуацию. Учитывая средний уровень доходов населения и жесткую конкуренцию в этом сегменте рынка можно предположить, что подавляющее большинство организаций – установщиков домофонного оборудования работает в рассрочку и общая стоимость установки домофона ненамного превышает себестоимость оборудования. Здесь образуется широкое поле для махинаций, имеющих некоторую видимость законности.

Предположим, что в лучшем случае один, а в худшем – больше половины жильцов подъезда расторгают договоры в одностороннем порядке. Причем делают они это после установки оборудования, но до окончательной выплаты полной суммы по договорным обязательствам. Самое большее, что вы можете сделать в этих обстоятельствах – изъять у неплательщика абонентское устройство, меньшее – просто его отключить. Не забудьте, что себестоимость абонентской части домофонного оборудования составляет 1/5-1/6 от общей стоимости в расчете на одного жильца (квартиру).

Тонкий юмор ситуации заключается в том, что пока в подъезде имеется хотя бы один добросовестный плательщик, Вы не имеете права не то, что пальцем прикоснуться, но даже косо взглянуть в сторону подъездной части Вами же установленного домофона. Любое подобное действие будет однозначно расценено, как нарушение права владения добросовестного собственника, поскольку вы не можете изъять часть подъездного оборудования, не нарушив функциональной целостности домофона, а изъятие только абонентской части не покрывает убытков. В итоге Вы имеете реальный шанс получить за оборудование, стоимостью порядка 1000 долларов около 1000 рублей. Счет явно не в Вашу пользу. Можно попытаться отстоять свои права в суде. Но суд не рассматривает дело за один день и даже за одну неделю. А денег на закупку оборудования нет уже сейчас. Приплюсуйте издержки на гонорар адвоката или зарплату юриста. И вообще, если Вы имеете в производстве несколько судебных исков на каждый подъезд, может, имеет смысл подумать о переквалификации организации – установщика домофонного оборудования в юридическую контору? Поверьте на слово – через некоторый, достаточно непродолжительный срок Вы станете непревзойденным специалистом в области гражданского и договорного права.

Подведем итоги. Подобному положению дел можно дать очень меткую характеристику. Ипподром. То есть место, где по замкнутому кругу носится взмыленная лошадь. Стоит ли уточнять, что в данном случае лошадью будете назначены Вы.

Организация

Фактически, жители, устанавливающие домофонное оборудование в своем подъезде, уже представляют собой некое подобие организации, приобретающей на правах долевого участия объект общей неделимой собственности, со всеми вытекающими из этого факта правами и обязанностями. Так почему Вы не можете сделать еще один логический шаг и зафиксировать это знаменательное событие юридически, в официальном документе? Тем более, что для создания подобной организации не требуется не только разрешительной резолюции государственных или муниципальных структур, но и каких бы то ни было уведомительных действий.

Преимущества варианта заключения договора по схеме "организация – организация", в случае установки домофонного оборудования очевидны. Вспомните бессмертные слова Вассы Железновой из книги Горького "Васса" (кто не читал, может вспомнить фильм с та-

Видеть... удаленно

Не каждая система способна предложить Вам все преимущества удаленного контроля, и тем самым качественно расширить функциональные возможности Вашей системы безопасности.

Но теперь у Вас в руках есть высокопроизводительный инструмент для реализации различных задач - ИНТЕЛЛЕКТ.

При этом ИНТЕЛЛЕКТ обладает достаточной гибкостью, позволяющей работать с продуктами лидеров в области IP-видеонаблюдения:

Сетевые камеры и видеосерверы

AXIS

камеры
 AXIS 205, AXIS 2100, AXIS 2110, AXIS 2120, AXIS 2130, AXIS 2420, AXIS 241Q/S
 видеосерверы: AXIS 2400+, AXIS 2401+, AXIS 2411.

D-Link

камеры:
 ● DCS-900
 ● DCS-900W
 ● DCS-2000
 ● DCS-2100+
 ● DCS-5300
 ● DCS-5300W
 видеосерверы: DVC-104, DVC-301.

PIXORD

Сетевые камеры PIXORD
 100/120/200/240/241/205/206
 Сетевой видеосервер Pixord
 4000/2000/1000

Vivotek

IP2111/IP2121
 IP3111/IP3121
 IP3112/IP3122
 IP3132
 IP3133

Panasonic

все камеры из серии WV

**Протокол
общего собрания жильцов подъезда № _ дома № _ по улице _____**

Присутствовали: см. Приложение 1 к настоящему протоколу («Список членов добровольного потребительского товарищества»)

Повестка собрания:

Создание добровольного потребительского товарищества с целью установки комплекта домофонного оборудования в подъезде.

Заслушали: _____

(Ф.И.О.)

Об условиях заключения договора с **МОУ «Институт инженерной физики РФ»** на установку комплекта домофонного оборудования в подъезде.

Постановили:

1. Учредить добровольное потребительское товарищество (далее **Товарищество**) с целью установки комплекта домофонного оборудования в подъезде.
2. Утвердить состав членов **Товарищества** согласно **Приложению 1** к настоящему протоколу («Список членов добровольного потребительского товарищества»).
3. Утвердить размер долевого участия членов **Товарищества** согласно **Приложению 1** к настоящему протоколу.
4. Избрать _____ председателем **Товарищества**.
5. Поручить председателю **Товарищества** _____ выступать полномочным представителем **товарищества** при заключении договора с **МОУ «Институт инженерной физики РФ»** на установку комплекта домофонного оборудования в подъезде на условиях **МОУ «Институт инженерной физики РФ»**, исполнять все обязанности, связанные с этим поручением.
6. Обязать всех членов **товарищества** добросовестно исполнять обязанности, возложенные на **товарищество** договором на установку комплекта домофонного оборудования, своевременно и в полном объеме производить выплаты согласно договорным обязательствам, в размере, соответствующем установленному долевого участию членов **товарищества**.

Председатель собрания: _____

Секретарь собрания: _____

«__» _____ 200_ г.

*Приложение 1
к Протоколу общего собрания жильцов
Подъезда № _ дома № _ по улице _____*

**Список
членов добровольного потребительского товарищества**

Ф.И.О	№ кв.	Кодовые ключи	Абон. устройство	Долевое участие	Подпись

Председатель собрания: _____

Секретарь собрания: _____

«__» _____ 200_ г.

ким же названием): "Наше – значит ничье...". Так вот, исходя из смысла домофонного оборудования, как объекта собственности, от которого нельзя отпилить, отрезать, отломать или отделить любым другим способом долю, причитающуюся каждому владельцу без нарушения прав других владельцев, приходится признать, что домофон - ничья собственность. Точнее, ничья конкретно. Соответственно все права, а главное, обязанности по договору распределяются на всех собственников. Вас не интересует, почему дядя Вася, вместо того, чтобы отнести деньги в Вашу организацию пропил их самым наглым образом. По большому счету, Вас не интересует даже сам факт существования дяди Васи. Договорные обязательства нарушила организация и отвечать за нарушение тоже будет организация, то есть все жильцы. Здесь фактор материальной ответственности может быть задействован на всю катушку, без особых оглядок на гражданское законодательство.

Вы не платите деньги?

А мы снимаем с Вашего подъезда блок вызова домофона.

Вы кричите, что нарушены Ваши права собственности?

Нет, ребята, это вы не выполнили свои обязанности по договору, а право демонтировать часть оборудования – наше. По тому же договору, кстати. И где вы найдете деньги, чтобы погасить задолженность – нас не касается.

И, обратите внимание, при этом не нарушена ни одна статья Гражданского кодекса РФ, ни один пункт договора! Естественно, демонтаж домофона, в случае несоблюдения Заказчиком своих обязательств, должен быть явно прописан отдельным пунктом договора. Конечно ситуация эта немного утрирована, обычно конфликты улаживаются путем переговоров и взаимных уступок, но поверьте, угроза демонтажа оборудования действует не хуже, чем сам демонтаж.

Теперь несколько практических советов. Прежде всего – не заставляйте людей шевелить мозговыми извилинами. Не все это любят. Предложите готовое продуманное решение. Разработайте стандартный бланк "Протокола общего собрания жильцов подъезда", являющегося обязательным приложением к договору. Примерный текст протокола мог бы выглядеть так (хотя все зависит от предельной вашей фантазии):

Комментарии к вышеизложенному. Если воспользуетесь образцом, не забудьте изменить МОУ "Институт инженерной физики РФ" на название вашей организации. Статус организации жителей можно изменять в достаточно широких пределах (не забыв при этом заглянуть в закон РФ "О товариществах собственников жилья" и новый Жилищный кодекс РФ). Главное, чтобы это была некоммерческая организация. Например, подойдет "Общественное объединение", "Общественная некоммерческая организация" и др. В конце концов, можно ограничиться просто "Общим собранием жильцов". Какой-либо значительной роли это не играет.

Председатель товарищества – центральная фигура во всем процессе. Человек, который должен уговорить всех остальных жильцов на установку домофона, заключить договор, обеспечивать взаимодействие с организацией-установщиком на весь период монтажа и обслуживания домофонного оборудования, перечислять тем или иным способом средства на счет организации-установщика (как вариант – контролировать перечисление денег остальными жильцами). Для человека возложившего на себя подобные обязанности нелишне было бы задействовать материальную заинтересованность. То есть предложить ему некоторые скидки. Тем более, что эти скидки можно заранее компенсировать в смете, или путем нехитрых математических операций разложить на остальных жильцов. Само общее собрание жильцов можно не проводить в общепринятом смысле. Достаточно просто пройти по всем квартирам, разъяснить условия договора и

собрать подписи. Здесь важен не факт общего собрания, а наличие документа, фиксирующего решения собрания.

Почему в списке членов товарищества присутствуют графы "Кодовые ключи" и "Абонентское устройство"? По двум причинам.

Для вашего же удобства. Кодовые ключи и абонентское устройство – это единственные компоненты домофонного оборудования, которые передаются в непосредственное владение жильца и количество и модели которых могут варьироваться. Данные из списка можно использовать для уточнения суммы договора и выделения необходимого количества комплектующих.

Вторую причину вы поймете из нижеследующего абзаца. Очень важно, чтобы в списке членов товарищества были собраны подписи всех ответственных квартиросъемщиков. Особенно тех, кто отказывается платить полностью или частично. Смысл здесь вот в чем. Человек указывает в соответствующих графах, что платит – 0 рублей, получает соответственно – 0 абонентских устройств и некоторое количество кодовых ключей (возможно, тоже – 0). Но своей подписью он подтверждает, что является членом товарищества, согласен с решением собрания и готов выполнять возложенные на него, как на члена товарищества обязательства. В дальнейшем, при возникновении конфликтных ситуаций, а именно с этой категорией квартиросъемщиков чаще всего возникают конфликты, Вы всегда можете указать, что житель ранее был согласен с условиями договора, количеством выделенного лично ему оборудования и предъявить официальный документ с его подписью. Конфликт утихнет, не успев разгореться.

Почем рожь на болоте?

Второй по актуальности вопрос, возникающий при установке и обслуживании домофонного оборудования – порядок и стоимость установки дополнительных абонентских устройств. Иначе говоря, установка трубок в квартирах тех жильцов, которые на момент заключения договора по каким-либо причинам не смогли или не захотели присоединиться к основной массе жителей подъезда. Сразу скажем, что установку дополнительных абонентских устройств лучше всего во всех подробностях расписать отдельным пунктом договора. Это избавит Вас в дальнейшем от ненужных утрясок и урегулирований в каждом конкретном случае. Вы просто действуете по схеме, с которой согласились, в лице своего представителя, все жильцы подъезда.

Как всегда вариантов установки несколько и как всегда ни одного идеального. Рассмотрим каждый из них.

Стоимость установки дополнительного абонентского устройства составляется из себестоимости оборудования с наценкой организации – установщика и стоимости произведенных работ.

Неприемлемо. Во-первых, встанет на дыбы общественность. Почему некоторые должны платить гораздо меньше чем все остальные? И знаете, общественность будет права! Во-вторых, жители не такие глупые, как вам кажется, и при этом считают глупыми всех остальных. Каждый будет думать так: зачем мне сейчас платить большую сумму, когда, немного подождав, я получу то же самое за меньшие деньги? В итоге договор так никогда и не будет заключен.

Жилец оплачивает Вам стоимость оборудования и работ и компенсирует остальным жителям часть общей стоимости установки домофонного оборудования, полученной на основе каких-то сложных расчетов.

Вроде бы все правильно, но очень муторно и трудоемко. Вам следует убедиться, что все жильцы согласны с установкой и предложенной компенсацией, а это предопределяет необходимость утрясок и урегулирований в каждом конкретном случае, от которых мы так хотели избавиться.

Жилец оплачивает Вам (и только Вам) стоимость абонентского устройства и стоимость установки подъездной части домофонного оборудования по договору из расчета на одного жителя (эту цифру можно явно указать в договоре).

Не совсем правильно, но приносит гораздо больший доход для организации. Кроме того, этот вариант бьет точно в цель с точки зрения психологии, а надо сказать, что в штате Института инженерной физики РФ состоит дипломированный психолог, на должности менеджера по претензионным работам (на сленге антитеррористических подразделений – переговорщик). Жители согласны с тем, что эти деньги от них безвозвратно ушли, поскольку это подтверждено подписью их представителя на договоре. С другой стороны жители осознают, что вновь обретенный пользователь домофона заплатил ровно столько же, сколько они сами и это умиротворяет их кровожадные инстинкты. В итоге волки – сыты, а овцы – целы, что, в общем-то, и требовалось доказать.

На сегодня это все, о чем мы хотели Вам поведать. В заключение остается отметить, что полный текст договора на установку домофонного оборудования выложен на сайте Института инженерной физики РФ (<http://www.iiff.ru>) в разделе "Публикации" и что связаться с авторами можно по адресу электронной почты antufjev@pochtamt.ru. Искренне надеемся, что наши советы и рекомендации помогут Вам в работе. Удачи вам, господа!

НОВОСТИ

Не расслабляйтесь!

Небольшое напоминание коллегам по рынку безопасности

Отрасль, в которой мы все работаем, достаточно молодая для России. Тем не менее, за последние 10-15 лет сформировался устойчивый, достаточно узкий рынок систем безопасности. Многие из работающих на нем профессионалы хорошо знают друг друга, а потому позволяют себе возможность строить деловые отношения на доверии. Однако в последнее время участились случаи, когда этим доверием пытаются воспользоваться люди просто-напросто нечистоплотные.

Уже есть примеры, когда некоторые заказчики не желают себя обременять оплатой за предоставленные им товары и услуги - и тогда для поставщиков начинается длительный процесс "хождения по мукам": суды, иски, судебные приставы... К моменту же когда суд постановил выплату задолженности, на счету ответчика денежные средства просто отсутствуют. Ссылки на неоплату работ со стороны клиентов требуют серьезной проверки, и чаще всего не имеют ничего общего с действительностью.

А недавно ряд компаний столкнулся не просто с недобросовестностью, а с чистой воды мошенничеством. На небосклоне рынка безопаснос-

ти появился человек, бывший сотрудник торговой фирмы, который звонит в какую-нибудь компанию X, продающую или монтирующую оборудование, и представляется менеджером крупного торгового дома типа "Тинко" или "Луис+". Из уст "коммивояжера" звучит предложение, от которого просто нельзя отказаться - таких льготных условий фирме X еще никто никогда не предлагал!

Далее – как говорится, "дело техники". Мошенник связывается с торговым домом, сотрудником которого он якобы является, и просит выставить счет фирме X. Но главная "льгота" для покупателя зарыта в том, что существенный выигрывает при оплате наличными – ему, "коммивояжеру". Только за уплаченные деньги фирма X никогда не увидит заказанную продукцию...

Мы не указываем имя и фамилию предприимчивого "коммивояжера" только потому, что бдительность стоит проявлять не только по отношению к отдельно взятому конкретному проходивцу. Уж чего-чего, а дефицита на мошенническую изобретательность на Руси никогда не наблюдалось. Так что, дорогие коллеги, будьте бдительны! Пожалуйста!