

Мир не без добрых сантехников

ЧАСТНИК В ЖКХ

Поездка ярославской делегации во главе с заместителем губернатора Вячеславом Блатовым на международную конференцию «Модернизация жилищно-коммунального комплекса России», состоявшуюся несколько недель назад в Петербурге («Северный край» рассказал о ней 24 ноября 2004 г. в публикации «Санкт-Петербург – колыбель «коммунальной революции»), дала новый толчок для анализа ситуации, сложившейся в ЖКХ нашего региона. Для сравнения ярославских реалий с тем, что довелось увидеть и узнать в Питере...

Одной из самых интересных тем, обсуждавшихся на конференции, был приход частных компаний в жилищно-коммунальную сферу. Особое внимание уделялось тем фирмам, которые уже сейчас становятся альтернативой, составляют конкуренцию муниципальным предприятиям по текущему содержанию и обслуживанию жилого фонда.

В Петербурге сейчас 20 процентов всех жилых домов находится на обслуживании у частных компаний. Причем это не только ТСЖ (товарищества собственников жилья) либо жилищные кооперативы. Уже и часть муниципальных домов обслуживается частниками. Сохраняется и противоположная ситуация, когда немалая доля частных жилищ остается пока на обслуживании у государственных предприятий.

А какова ситуация в Ярославле и области? «Северный край» уже поднимал тему частного бизнеса в ЖКХ. В статье «Капиталисты в коммуналке» (11 ноября 2004 г.) мы отметили, что в регионе есть несколько негосударственных предприятий, обслуживающих жилой фонд. Три из них работают в Угличе и еще одно – в областном центре. Сегодня мы решили более подробно рассмотреть их деятельность, взаимоотношения и с жителями обслуживаемых домов, и с властями.

Начнем с Углича. Администрация муниципального округа приняла решение о передаче более двух третей городского жилья на обслуживание частникам весной прошлого года. Тогда был проведен конкурс, участников которого рассматривали чуть ли не под микроскопом. Оценивали финансовое положение претендентов и наличие собственной производственной базы, личные качества руководителей и опыт предыдущего сотрудничества возглавляемых ими фирм с властями, качество и сроки выполнения ими прежних, тогда еще разовых договоров на конкретные объемы работ.

Новые контракты оговаривают в первую очередь не объем, а именно сроки выполнения работ. Заключены они с 1 июня 2004 года строго на один год. Ближе к концу срока результаты работы будут внимательно рассмотрены, и, по словам заместителя главы Угличского МО Ивана Сомова, будет при-

кретный объем и рассчитанная исходя из действующих нормативов оплата работы, включающая и минимально гарантированный уровень рентабельности. Если удастся как-то минимизировать свои затраты на осуществление ремонта, то можно рассчитывать и на некоторую дополнительную прибыль...

Нет, сэкономить на качестве не получится! По завершении ремонта объект принимает му-

факты: что льготники платят не 2,78, а 1 рубль 39 копеек; что среди угличан, как и всюду по стране, есть должники и неплательщики; что собранные деньги далеко не в тот же день поступают на счет предприятия, которому они причитаются. Главный инженер сказал о другом. Фактические затраты его фирмы на обслуживание и текущий ремонт жилья за первые полгода работы составили

ет, причем не только во взятых на обслуживание домах. Реальные же доходы зарабатываются на других видах деятельности, на тех, которые вроде бы следует считать вспомогательными. Это ремонт различных промышленных объектов в городе и на селе, в том числе и в Мышкинском районе, изготовление и монтаж металлоконструкций для населения и предприятий.

– Мы обследовали все дома, взятые нами на обслуживание. Подали заявку на проведение в следующем году капитального ремонта. Но что из заявленного будет принято, не знаем. По большому счету, четыре из каждых пяти домов надо хоть сейчас ставить на капитальный ремонт. И будь в бюджете деньги, мы справились бы с таким объемом работ. По меньшей мере 10, ну, хотя бы 5 процентов всего жилого фонда следует ежегодно капитально ремонтировать. Только в этом случае ветшание жилья не будет нарастать. В реальности же нам пока позволили отремонтировать чуть больше одного процента наших домов...

Да что там капитальный ремонт! Многие виды текущего мы не можем выполнить как следует. Поступает, например, вызов на аварию. Мы смотрим: трубу надо менять – дырка на дырке, хомут на хомуте. Вызываем представителя службы заказчика, чтобы составить смету. А нам: ничего, заварите либо поставьте дополнительный хомут – еще постойт. А если эту трубу снова рванет? Претензии будут ведь к нам, а не к службе заказчика...

Если бы контракт на обслуживание жилья заключался минимум на 10 лет, а не на год, как теперь, мы с большей легкостью шли бы на некоторые не возмещаемые сейчас затраты. Знали бы, что через несколько лет эти вложения вернутся. Хотя все равно мы вынуждены тратить. Когда служба заказчика не соглашается с проведением того или иного ремонта, мы иногда делаем его по собственной инициативе. И за собственный же счет! Делаем потому, что не хотим, чтобы страдали люди, а также потому, что неизбежно его вскоре придется делать, только объем работ тогда уже будет больше и обойдется он еще дороже. Так и возрастает сегодняшняя себестоимость наших работ. Зато через несколько лет, когда все угрозы аварий из-за изношенности оборудования будут сняты, себестоимость может существенно снизиться. Поэтому мы надеемся, что пришли в ЖКХ всерьез и надолго, и приложим все усилия, чтобы продлить контракт и после 1 июня 2005 года.

Семен АВДЕЕВ.

(Продолжение в следующем номере.)



Там, куда пришел частник, эти слова становятся реальностью.

ниматься решение о возможности пролонгации договоров, о дальнейшем сотрудничестве муниципального округа с частными предприятиями, обслуживающими жилой фонд города.

Итак, их три. ЧП «Красильников», ООО «Максимум» и ЗАО «Ремжилсервис». Первые две фирмы долгое время строили и ремонтировали жилье, объекты социальной сферы и коммунального хозяйства в селах Угличского и соседних районов. Нередко перепрадали им заказы и в районном центре.

Одними из самых выгодных всегда считались подряды на проведение капитального ремонта жилых домов. Под ним понимается полная замена внутридомовых устройств (трубопроводов) водоснабжения, или канализации, или теплоснабжения, или ремонт крыши... То есть ремонт всего лишь одной из систем жизнеобеспечения дома без выселения его жильцов. Руководитель выполняющего ремонт предприятия должен продемонстрировать не только производственные возможности своей фирмы, но и собственные организационные таланты.

Несмотря на все сложности работы в таких условиях, плановые капитальные ремонты выгодны для исполнителя. Есть кон-

муниципальная служба заказчика, являющаяся по сути подразделением районной администрации, и не в интересах последней позволять кому-то наживаться на бюджетных деньгах и на попрании интересов вверенного ее заботам населения.

Именно служба заказчика собирает с населения квартплату, а уж потом рассчитывается с обслуживающими организациями и предприятиями – поставщиками коммунальных услуг: котельными и владельцами тепловых сетей, «Водоканалом», автопредприятием, вывозящим мусор... Как рассказал главный инженер ООО «Максимум» Владимир Копытенков, одним из основных условий проводимого весной конкурса было согласие организации, принимающей на обслуживание жилой фонд, делать это за 2 рубля 78 копеек в пересчете на 1 кв. метр общей площади жилья. Именно столько сейчас платят угличане по графе квитанций «Обслуживание и ремонт жилфонда». Вся сумма, собираемая по этой строке с населения микрорайона, передается обслуживающей организацией. Оставим сейчас без внимания такие

4 рубля 10 копеек на 1 кв. метр. А у муниципального предприятия «Жилсервис», обслуживающего раньше и те микрорайоны, которые теперь перешли к «Максимуму», в прошлом году затраты были и того больше – 4,5 рубля на метр. При подготовке к конкурсу частникам было позволено узнать некоторые коммерческие тайны муниципалов. Впрочем, вероятно, именно сохранявшаяся необходимость возмещения их убытков (которые, как принято считать, образуются из-за неумения правильно организовать труд, нежелания экономить казенные, а не собственные деньги) и стала одной из главных причин, побудивших местную власть привлечь частников на обслуживание жилья. Тем самым удалось заметно снизить эту статью бюджетных трат.

Теперь все незапланированные, сверхнормативные расходы ложатся на частников. Расходы стали меньше, но они есть! Владимир Копытенков оценивает однозначно: работа по текущему содержанию – убыточна! Убытки удается частично компенсировать лишь за счет капитального ремонта жилья. Фирма и сейчас его дела-