

# Мир не без добрых сантехников

## ЧАСТНИК В ЖКХ

В двух предыдущих номерах «Северного края» мы рассказали о работе частных предприятий, занимающихся текущим содержанием и обслуживанием жилого фонда Углича. Поводом для исследования темы послужила поездка ярославской делегации во главе с заместителем губернатора Вячеславом Блатовым на международную конференцию «Модернизация жилищно-коммунального комплекса России», состоявшуюся в Петербурге. Работа альтернативных государственных управляющих и обслуживающих организаций была одним из важнейших вопросов форума. Сегодня мы завершаем тему рассказом о единственной пока в Ярославле частной фирме по обслуживанию муниципального жилья и предлагаем вниманию читателей комментарий заместителя губернатора.

Но прежде, чуть забежав вперед, следует сказать и об оценках, которые жители домов, обслуживаемых частными фирмами, давали своим внешним «благодетелям». Мы поговорили с народом и в Угличе, и в Ярославле. Удивительно то, что всюду говорили почти одно и то же. В квартирах стало теплее! Вода – и холодная, и горячая – льется из кранов веселее, перебоев меньше! В подъездах лампочки горят! Здесь частники выигрывают в сравнении с муниципалами. Но если, не дай бог, какая авария – прорвало трубу или сломался кран – все, никаких отличий. Ни в лучшую, ни в худшую сторону. Слесари, конечно, придут при первой возможности и устранят дефект. Но только сделают одно, как сразу же сломается другое, по соседству – ведь все кругом гнилое! Говорить о резком изменении к лучшему состояния жилищно-коммунального хозяйства после прихода туда частных предпринимателей не приходится. Накопившиеся проблемы в одночасье не решить. Понимают это и в Угличской администрации. Все же не пессимизм руководителя ЗАО «Ремжилсервис» побудил власти выставить на тендер половину обслуживавшегося им еще недавно жилищно-коммунального фонда, тем более что и он участвовал в тендере. Просто конкурент легко согласился со всеми требованиями, и ему дали возможность проявить себя...

В Ярославле ситуация такова. Все жилые дома брагинского микрорайона 46, ограниченного Ленинградским проспектом и улицами Урицкого и Колесовой, некогда принадлежали ОАО «Автодизель». В Дзержинском районе это самая старая часть жилого фонда моторного завода. И предприятие первой ее передало городу. Некоторое время здесь хозяйничал муниципальный РЭУ-18. Но что-то у него не получилось. Департамент городского хозяйства (ДГХ) Ярославской мэрии провел тендер (!) среди частных предприятий, которые согласились бы принять на обслуживание микрорайон. То был первый опыт привлечения частного бизнеса для обслуживания жилого фонда в областном центре. Случилось это почти три года назад. Выиграла тендер фирма... Не будем ее называть, ибо она ушла из жилищно-коммунальной сферы, может быть, в других отраслях у нее получится лучше. Но здесь результаты работы оказались плачевными. В одном из домов микрорайона (ул. Урицкого, 67, известный как «брагинская китайская стена») в несметном количестве развелись крысы, о чем тогда писала вся пресса Ярославля. Во многих подвалах стояла вода, в них же, в местах посуше, таборами селились бомжи, создававшие дополнительную угрозу общедомовым коммуникациям, аварии следовали за авариями, теплоносители, исправно подававшиеся к

дому, до квартир тепло не доносили...

По словам генерального директора ЗАО «Ярсантехмонтаж» Владимира Тутаева, он не сразу принял решение взять на обслуживание «бес-

– А уже весной люди замечают, что луж будет меньше, что улица Колесовой на их участке стала проезжей. Пока мы готовили к зиме внутриквартирные и внутридомовые сети и выслушивали предложения остаться здесь надолго, настояли, чтобы здесь сделали наконец ливневую канализацию, отремонтировали проезжую часть... Сейчас мы ставим электрические счетчики (за свои, разумеется, деньги) на входе в дома. Не нравятся нам те суммы, которые требует оплатить «Горэлектросеть» за освещение мест общего пользования (внутри подъездов, в подвалах домов). Уверен, мы сможем доказать – они завышены! И окупим свои затраты на счетчики... На тепло и воду? Нет, не будем ставить. Нам это не нужно. Население же за весь комплекс коммунальных услуг платит районному ДЕЗу,

тоже в центре, заключаем договор... А вот эта работа в Брагине, ее цель – заявить о себе, о том, что мы можем делать. Мы отработаем механизмы сотрудничества с чиновниками и населением... Хотя если и те, и другие смогут довериться нам так же, как владельцы частного жилья (в ТСЖ), то мы и здесь сможем по-настоящему развернуться!

Прокомментировать все, что нам удалось узнать о работе частных обслуживающих организаций в Угличе и Ярославле, рассказать о своем видении перспектив этих фирм мы попросили заместителя губернатора Ярославля области Вячеслава Блатова:

– Для начала я бы хотел процитировать слова министра промышленности и энергетики Российской Федерации Виктора Христенко, который

дуг. А стопроцентная оплата предполагает и определенную рентабельность. Какая она – один процент, два или двадцать – это уже полностью зависит от того, кто услугу оказывает. Приходит в бизнес инвестор с новой технологией, с новыми организационными подходами к решению задач, с минимизацией затрат на один квадратный метр, с наведением порядка, с инвентаризацией используемого и неиспользуемого оборудования, с грамотной тарифной политикой... Здесь рентабельность будет выше. И быстрее окупятся те затраты, которые инвестор вложит во внедрение новых технологий, в обновление основных средств.

Сейчас в области приватизировано около сорока процентов квартир. Теперь уже точно известно, что процесс приватизации будет идти еще два года. Думаю, процентов до 80 эта величина дойдет.

Тогда же должно произойти и принципиальное изменение в организации обслуживания жилья. За содержание и обслуживание домов, где все или подавляющее количество квартир приватизированы, отвечать будут уже не органы власти и подчиненные ей муниципальные предприятия, а сами жильцы. Им будет рекомендовано создать кондоминиумы и самим заключить договор на обслуживание жилья с той организацией, которая покажется им наиболее привлекательной. Именно так сейчас делают владельцы квартир в домах, которые строятся на средства частных застройщиков, а через несколько лет это станет массовым явлением.

Власть – и областная, и муниципальные органы – должна подготовить все необходимое для этого. Когда за все придется платить, когда все услуги станут реально окупаемыми, только тогда жилищно-коммунальный комплекс выйдет из тупика. А возникающая при этом и вследствие этого конкуренция сделает невозможным бесконечный (и в действительности неконтролируемый, хотя и кажется, что все сейчас в руках государства) рост тарифов на коммунальные услуги. Конкуренты будут стремиться привлечь к себе больше клиентов тем, что станут повышать качество, снижать цены. Такая ситуация окажется выгодной для всех: и для бизнеса, пришедшего в ЖКХ, и для населения, обслуживание которого улучшится, и для государства, которое решит наконец одну из самых сложных проблем.

И не надо бояться частного. Вспомните, как еще пятнадцать лет назад мы боялись, не понимали, как это возможно, чтобы магазин, аптека стали частными. А сейчас привыкли и даже пользуемся теми преимуществами, которые благодаря этому получили. То же самое должно произойти и в ЖКХ. И мы обязательно к этому придем, уже приходим. Просто очень медленно идем... То, что сейчас происходит в Петербурге, Угличе, Ярославле, в других городах – это всего лишь самое начало процесса. Торопить его не надо, лучше семь раз отмерить, но и не мешать ни в коем случае. Этот опыт надо изучать. Уже скоро он пригодится многим.

Семен АВДЕЕВ.

От редакции. Данный материал, а также комментарий заместителя губернатора Вячеслава Блатова были подготовлены до того, как изменились его функциональные обязанности, и он перестал курировать текущие вопросы реформирования ЖКХ...



Фото Вячеслава ЮРКСОВА.

хозяйный» микрорайон. Не было никакого тендера, толпа желающих заработать на ярославской ниве ЖКХ не расталкивала друг друга локтями. Но предприятие его – известное, не одно десятилетие занимается монтажом сантехоборудования в шести областях центра России («наследник» завода сантехзаготовок), не гнушается внедрением в производство самых современных технологий. В начале лета 2004 года руководство ДГХ обратилось с просьбой провести ревизию и ремонт трубопроводов, подготовить к зиме систему отопления названного микрорайона. Заказ был принят к исполнению, и одновременно начались переговоры о покупке на себя текущее обслуживание всего здешнего жилищно-коммунального хозяйства. С начала сентября на одном из домов по улице Колесовой появилась вывеска: РЭУ «Ярсантехмонтаж». Тропа народная протоптана уже туда. С некоторыми из посетителей удалось поговорить. Ничего принципиально нового, отличного от мнения угличан, ярославцев не высказали. Слишком мало время работы новой обслуживающей организации, чтобы почувствовали люди отличие от того, что было прежде у них, или от того, что нынче имеют соседи хоть бы и по другую сторону улицы. И слишком запущенной жилой фонд достался «Ярсантехмонтажу». Однако о том, что нынешней зимой в квартирах стало теплей, сказали все опрошенные.

а он нам возвращает только деньги по графе «Содержание и ремонт жилья». Мы ведь лишь этим занимаемся. Хотя если бы власти решились и полностью передали нам управление коммунальными платежами, то и с водой, и с теплом мы бы разобрались. Счетчики, безусловно, нужны!

Договор на обслуживание микрорайона заключен пока на год. Заработаем ли мы на нем или останемся в убытке, сейчас сказать не решусь. Но пока затраты намного превосходят те платежи, что мы получаем. Особенно большие расходы были при проведении работ по подготовке к зиме. Сейчас ДЕЗ, правда, понемногу возвращает их... Что будет через год, не знаю. Мы давно собирались прийти в ЖКХ и пришли, уверен, надолго. Но цели свои видим немного по-другому. Заключили договор с одним ТСЖ на улице Советской. Взяли его на свое полное обслуживание, заключаем от его имени договоры с поставщиками тепла, воды, с электроэнергетиками, со всеми коммунальными службами. Такая работа выгодна для нас, мы знаем, сколько денег получаем, сами ими распоряжаемся и стараемся с максимальной пользой их использовать. Польза для жителей в гарантированном получении максимального количества качественных услуг за оговоренную сумму, а наша – в умении наиболее рационально распорядиться этой суммой.

Сейчас еще с одним ТСЖ,

заявил, что в 2005 – 2006 годах нужно решить первоочередные задачи по переводу предприятий и организаций ЖКХ на работу в рыночных условиях. В 2007-м жилищно-коммунальный комплекс будет полностью «в рынке».

С одной стороны, это настораживает, потому что мы уже проходили в истории моменты, когда при вхождении в рынок цены увеличиваются в разы. Здесь мы этого не должны допустить! И, я думаю, не допустим, потому что проведена большая подготовительная работа. Конечно, составляющие такой работы весьма непопулярны – это и неизбежный в нынешнем году переход на стопроцентную оплату жилищно-коммунальных услуг, и предстоящая через год монетизация льгот по их оплате. Мы должны признавать это, но и разъяснять населению значение этих мер обязаны.

Когда есть льготы и за услугу можно не платить, потребитель просто не заинтересован в экономии. А получив деньги вместо льготы, человек подумает, как лучше их потратить. Он постарается сэкономить, то же попросит сделать детей, близких, соседей... Льготы – это ведь что-то такое непонятное, эфемерное, то ли услуга оплачивается, то ли нет. Говорит человек по телефону, а вода льется, нет смысла выключать, заботиться об ее экономии...

Предприятия же будут получать с потребителей реальную стоимость оказанных ус-