

«МАЛЫШАМ»

Проблема сложная, связанная в том числе и с жизнеобеспечением города, его безопасностью. Есть ли возможности для ее решения? Мы провели такой эксперимент в Жулебине, ЮВАО. Пригласили частную управляющую компанию на половину территории ДЕЗ «Выхино - Жулебино». Сегодня эксперимент завершен. Могу сказать сразу: не все получилось так гладко, как мы хотели. Существует масса государственных функций, лежащих на ДЕЗе, которые трудно пока «развести», чтобы для частной компании оставалась чисто управленческая часть. Паспортный стол, определенные виды информации, которыми владеют ДЕЗы - можно ли доверить это частным компаниям? Не секрет, что на перекрестках, в киосках метрополитена, просто с рук продаются любые базы данных. Чаще всего это ведь тоже делают предприятия малого бизнеса!

- Лучше, чем управляющие компании, сегодня развивается система подрядных организаций, - убежден Андрей Широков. - В ЖКХ подобных предприятий насчитывается тысячи. Тенденция могла быть еще более позитивной, имей мы подвижки, связанные с численностью малых предприятий (сейчас не более 50 человек), налогообложением, предоставлением нежилых помещений... Надо решать вопросы, связанные со строительными организациями, ремонтными организациями - ведь довольно слабеющей прописано все это по отрасли. ЖКХ там в «прочих»! Представляете, просто в «прочих»! Вот именно та тема, которую, на мой взгляд, надо развивать и развивать, говоря о новых подходах для частного предпринимательства в жилищно-коммунальной отрасли.

Но есть и реально работающие государственные компании, которые и в нынешней системе управления пытаются находить способы привлечения подрядных организаций с новыми технологиями к работе в жилищном фонде. Не только пытаются - реально находят. О таких примерах тоже шла речь на конференции.

- В нашем районе, как и во всех других, - рассказала генеральный директор ГУП «Управляющая

компания «Преображенское» Татьяна Подберезская, - задача - качественно и экономно обслуживать жилой фонд. Разница только в том, что наш район - один из старейших в Москве. В таком старом фонде, наверное, без постоянных аварий не обойтись. Что такое поменять трубопровод в жилом доме, известно: это огромное количество сопутствующих работ, которые требуют потом капитального ремонта квартир, вызывая большие неудобства. Так вот, мы нашли решение, как избежать всего этого. Решение - это восстановление системы горячего и холодного водоснабжения, отопления путем прочистки. Вы, наверное, обратили внимание на стенд фирмы «Атлант-ремонт». С этой фирмой мы и работаем. Следим за ее работой уже в течение двух лет. Результаты? Сегодня по нашему району практически нет жалоб жителей на отсутствие, например, горячей воды. С помощью этого предприятия удалось даже продлить жизнь нашим инженерным коммуникациям. Другой пример - такое новшество, как электроимпульсные системы, которые мы устанавливаем на кровлях крыш. Делают это тоже малые предприятия. Практически все крыши в этом году мы спасли: не было ни одного случая послезимнего ремонта. О чем свидетельствуют эти примеры? О том, что малые предприятия наиболее оперативны, быстрее реагируют на все нужды ДЕЗов, работают наиболее рентабельно. За ними, безусловно, будущее. Но только в том случае, если они найдут поддержку непосредственно на «земле». Потому что сколько бы мы «наверху» ни говорили о необходимости их привлечения, решение принимать той организации, которая с ними хотела бы работать: ДЕЗу, муниципальному образованию, районной управе. Не будет доброй воли с их стороны - развиваться малому бизнесу будет достаточно сложно.

Впрочем, только ли в этой самой доброй воле проблема? Отнюдь нет, убеждены многие коллеги руководителя УК «Преображенское». В их числе - первый заместитель главы управы Нижегородского района (ЮВАО) Александр Найданов:

- Основные вопросы привлечения малых предприятий к работе в комплексе ЖКХ более или менее решаются. Районная управа выполняет работы по ресурсосбережению, созданию и поддержанию ТСЖ, реализации программы «Мой двор, мой подъезд», ведет обслуживание жилого фонда. Пришли сюда подрядные организации? Да, пришли. По крайней мере кто хотел. Придут ли другие? Да, придут, но туда, где деньги, где хорошо и четко сформированный рынок. Сегодняшний же рынок ЖКХ, увы, им недостаточно интересен. Соответственно, основное направление деятельности управы - это создание привлекательных условий для малого бизнеса. Как их, однако, создать, если многие ТСЖ, которые работают с малыми предприятиями по договорам на обслуживание зданий, вдруг начали создавать проблему: решили сбросить с себя груз, и мы получаем проблемные дома, по которым не оплачены одни ресурсы, другие, третьи... В результате - социальная напряженность, снимать которую приходится ДЕЗу, управе. Ко мне часто приходят жители, задают простые вопросы: кто может поменять батареи, оказать другие услуги, которые не оказывают по тем или иным причинам ДЕЗы? И вот именно такие предприятия, как ни удивительно, найти сложно - те, что качественно, быстро, оперативно проводили бы такие работы.

...Слушая выступления, нельзя было не согласиться со многим из сказанного. Но мне при этом подумалось вот о чем. Замечали ли вы, как легко малое предпринимательство внедрилось, скажем, в систему торговли? Нет проблем: договорные цены, покупатель - продавец, производитель - продавец... Все они в этой системе к месту. А в ЖКХ - куда в первую очередь предпринимательство пришло? В систему мощнейших кондоминиумов - таких, как «Алые паруса» и другие. Почему? А там нет государственного регулирования тарифов по эксплуатации жилого фонда. Там есть договорные отношения между каждым субъектом проживания в доме - владельцем определенной площади - и той управляющей компанией, которая начинает на этом рынке работать и оказывать услуги. Отношения, в которых между жилищно-коммунальной отраслью и предпринимательством во всех отношениях выстраивается уже совершенно иная договорная политика.



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

ГРЯДЕТ КОНКУРЕНЦИЯ САНТЕХНИКОВ

В чем-чем, а в этом лично я сейчас совершенно уверен, уяснив на конференциях и круглых столах в ходе выставки «Предпринимательство в сфере жилищно-коммунального хозяйства города Москвы» два довольно-таки несложных момента.

Первый: частные структуры должны получить реальный доступ к коммунальному обслуживанию домов и прилегающих территорий. Второй: этого доступа не будет, если монопольные структуры - ДЕЗы - не осознают, что они не против привлечения частных к обслуживанию жилья, и если на чем-то и надо настаивать, то лишь на одной функции - строгом контроле.

Пока же этого нет, одна из главных проблем - кадровое обеспечение ЖКХ - так и будет оставаться главной проблемой. И для реформы отрасли в целом, и для отдельных ее действующих лиц - ДЕЗов, малых предприятий и др. - в частности.

Впрочем, система подготовки кадров в городе, конечно, существует. Причем довольно неплохая. Только на базе старейшего в городе ГУЦ «Профессионал», например, ведется подготовка специалистов более чем по 40 направлениям. Ежегодно система ЖКХ получает более двух тысяч специалистов. Причем круг специальностей постоянно расширяется.

- Выполняя решения правительства Москвы, мы серьезно расширили подготовку кадров для городского хозяйства, - говорит директор «Профессионала» Сергей Дворников. - Приведу такой пример. В нынешнем году вышло постановление «О проектировании, строительстве и эксплуатации высотных и сверхвысотных зданий и сооружений в городе Москве». Казалось бы, какое может быть наше участие в этом решении? Самое прямое. Есть такая профессия - промышленный альпинист. Без дорогостоящих кранов, с одним альпинистским снаряжением он выполняет все работы. Это простые работы: помыть окна, установить конструкции. Подготовка таких специалистов необходима для эксплуатации высоток, которые намечено строить в ближайшее время. А они уже есть: мы за короткий период подготовили 400 человек, в том числе 230 прошли подготовку для работы непосредственно в ЖКХ.

Тем не менее кадров, особенно по рабочим специальностям, отрасли хронически не хватает. Это, разумеется, не секрет. Суть проблемы Сергей Дворников формулирует так:

- Грязь в подъездах, неудовлетворенность их состоянием жителей - притча во языцех. Почему? Да потому, что практически этим занимается только СЭС: приходит, штрафует, делает замечания. А настоящей, серьезной подготовки работников, которые отвечали бы за санитарное состояние, к сожалению, в ДЕЗх не ведется.

В 2000 году было постановление правительства Москвы о порядке организации и проведения производственного контроля за соблюдением санитарных правил. Наш центр вместе с городским СЭС разработал учебные программы по подготовке персонала, в том числе и для ЖКХ. СЭС выделил нам лучших санитарных врачей. За полтора года было подготовлено более 400 специалистов. Но в то же время для ДЕЗов - только 32 человека! Почему-то, оказывается, такие специалисты им просто не нужны.

Многие работы наш центр выполняет бесплатно - за это платит бюджет города. И вот ведь что самое интересное: бесплатно кадры готовим, а иные структуры городского хозяйства не хотят, чтобы их готовили! Прямо загадка...

Кстати, ее легко разрешил мой сосед - представитель одного из малых предприятий:

- Плохо реагируем на информацию, которую выдает Департамент по развитию малого предпринимательства о подготовке специалистов? А зачем? Проще ведь какую-то дешевую рабочую силу найти. Даже если она и без должной квалификации.

СИНДРОМ КРОЛИКА

«Сегодня у нас все больше и больше малых предприятий работают с бытовым мусором, образующимся в жилищном фонде, в промышленном секторе. Конечно же, это ободряет. По большому счету, это свидетельство появления конкуренции. А раз у малого бизнеса есть конкуренция, значит, есть условия и для его развития». В таких словах один из представителей городской власти увидел «новые подходы для предпринимательства в сфере жилищно-коммунального хозяйства Москвы» на одноименной научно-практической конференции.

Слушая эти слова, я невольно начал вспоминать кое-какую статистику. У нас в городе ежегодно образуется около 10 миллионов тонн отходов. Из них около 3 миллионов тонн - промышленный мусор. 1 миллион тонн появляется после сноса ветхого жилья. 3,5 миллиона тонн дают осадки очистных сооружений. Наконец, еще 3 миллиона тонн - твердые бытовые отходы (ТБО), образующиеся в жилом секторе.

Правда, это официальные данные, которые могут быть меньше фактических. Так, по подсчету ассоциации «Мусорщики Москвы», ТБО (в жилом и нежилом секторах) в общей сложности за год образуется не менее 3,6-3,7 миллиона тонн. «Но и этот показатель занижен, - утверждает председатель ассоциации Лазарь Шубов. - Во-первых, норма накопления ТБО не менялась уже 6 лет. Хотя очевидно, что она возрела по меньшей мере в 1,5 раза. Во-вторых, не учитываются мигранты, проживающие в Москве. Поэтому по меньшей мере надо вести речь о 4,5-5 миллионах тонн ТБО в год».

Но допустим, только 3 миллиона тонн ТБО. Эти 3 миллиона надо вывезти. А ведь задача - не просто вывезти, но и организовать вторичную систему производства. Как же организовать инновационные подходы в работе малых предприятий с ТБО?

Пример такого инновационного подхода - начатый еще в прошлом году совместный эксперимент газеты «Московская среда» и ООО «Концерн «Вторичные ресурсы», одного из малых предприятий, работающих

в этой сфере. Что же показывают первые результаты этого эксперимента? Вот как отвечает на этот вопрос исполнительный директор нашего партнера по эксперименту Сергей Растимешин:

- Мы вышли на рынок ЖКХ с принципиально новой технологией, ориентированной именно на малый бизнес. Освоили и поставили на производство полнокомплектные технические средства для реализации этой технологии. Начато и ее внедрение, позволяющее приблизить систему селективного, раздельного сбора ТБО непосредственно к источникам их образования - то есть практически к каждой квартире.

В жилом секторе организуются дворовые приемно-сортировочные пункты, где ТБО практически сразу после поступления рассортировываются и спрессовываются в отдельные фракции. Мы выделяем до 12 таких фракций. Во «вторую жизнь» возвращаем 50 процентов вторичного сырья. Оставшиеся так называемые «хвосты» прессуем и затем вывозим на захоронение на полигон. Вот цифры на сегодняшний день: наш первый объект на территории управляющей компании «Преображенское» по адресу Большая Черкизовская, дом 5, дал реальное снижение вывозимых на полигон отходов в 4-5 раз. Такова же и экономия на их вывозе. Это не считая того, что мы убираем всю территорию, не делая производимый ею мусор на «выгодный» и «невыгодный». Наконец, на своей станции мы создали 10 новых рабочих мест для самых соци-



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

ально незащищенных людей. Эти убедительные результаты говорят сами за себя.

Неудивительно, что уже достаточно большое число малых предпринимателей (даже пальцев не хватает пересчитать, сколько), убедившись в эффективности и привлекательности этого направления, готовы осваивать его по нашей технологии. Да и мы планируем развиваться и дальше - как на территории управы Преображенское, так, по возможности, и в других районах.

Иное дело, представится ли такая возможность. Как показывает наш опыт, освоить это направление можно при непосредственной поддержке департамента по развитию малого предпринимательства, районной власти, ДЕЗа. Однако только этого, оказывается, недостаточно. Так в чем же, собственно, проблема?

Говорят, проблема малого бизнеса - это инвестиции. Конечно, нужны инвестиции. Еще говорят, что проблема - в организации технологических решений. Приходилось слышать и о большой проблеме с кадрами для малых предприятий. Все это так. Малый бизнес в ЖКХ, естественно, нуждается и в инвестициях, и в технологических решениях, и в кадрах. Однако основной вопрос сейчас отнюдь не в этом.

Проблема, в которую упирается малый бизнес, - это правовое поле. Малый бизнес предлагает ЖКХ инновационные технологии (наша технология - частный пример), которые, мягко говоря, не предусмотрены действующими нормативами этой отрасли. Да, все наши объекты