

**Д**митрий Николаевич, судя по биографии, вам известна специфика всех форм собственности на рынке ЖКХ. Какая из них более перспективна - государственная в лице ДЕЗов, смешанная государственно-коммерческая, как ГУП «Жилищник-1», или частная, о необходимости которой говорят все предреформенные десятилетия?

- Думаю, рынок ЖКХ не очень то и зависит от формы собственности...

- То есть?

- Неважно, кто на этом рынке собственник - государство, коммерческое предприятие, частное лицо. Работа предприятия в основном зависит от руководителя. Серьезно, добросовестно относится он к своим обязанностям - предприятие процветает. Возможности в принципе у всех на рынке ЖКХ одинаковы - что у частного, что у государственно-предприятия.

Одного быть не должно - монополии, государственная она или частная! ДЕЗ - монополист, действует по принципу: куда они денутся, жители! Мы как работали, так и будем работать, как получали деньги, так и будем получать, дадут сверху команду - тогда и поднатужимся. С частной компанией-монополистом, поверьте, то же самое будет.

Вывод: на рынке ЖКХ должна быть конкуренция форм собственности. Конкуренция - борьба за клиента - жителя, потребителя услуг. Значит, надо повышать качество этих услуг, работать так, чтобы жителю было хорошо. Будет? Убежден, будет. Это уже и сейчас заметно, когда в ЖКХ пришла конкуренция. Не везде, конечно, но уже сегодня у жителей есть реальный выбор между хорошими и лучшими по качеству услугами.

Иное дело выбор управляющих компаний. Очень серьезный вопрос - кому передавать управление жильем? Ясно, управлять не должны какие-то «сторонние» организации. Доверять можно проверенным, профессиональным компаниям, которые подконтрольны государственным структурам.

- ГУП «Жилищник-1» этим критериям соответствует?

- Надеюсь, соответствует. Во всяком случае в Департаменте ЖКХиБ, которому мы непосредственно подчиняемся, мне не доводилось встречаться с какими-то на сей счет сомнениями или претензиями по поводу нашей работы.

- О претензиях - позднее. А пока - о самом «Жилищнике-1». Расскажите, чем занимается ваше предприятие.

- «Жилищник-1» специализируется на эксплуатации зданий, находящихся в нашем хозяйственном ведении, а также на комплексном капитальном ремонте без отселения жителей. Кроме того, «Жилищник-1» выполняет функции заказчика по проведению работ на новом строительстве.

«Жилищник-1» - государственное унитарное предприятие, созданное в ходе реорганизации ПО «Мосгорремстрой» для управления его жилым фондом. Фонд - взгляните на карту - разбросан по всему городу: с крайнего севера до крайнего юга, с дальнего востока до дальнего запада. Такой фонд нельзя привязать к одному району, поэтому нас с самого начала подчинили городу. Сейчас управляем 69 строениями. Это ответственность города, переданная «Жилищнику-1» на баланс. В принципе та же схема, что и у ДЕЗа.

Жилищный фонд бывшего Мосгорремстроя - общежития. Отсюда, по постановлению мэра Москвы, основная программа «Жилищника-1» - реорганизация общежитий, то есть реализация одной из важных частей социальной программы правительства города. Эти здания - строения с многочисленными проблемами: здесь и донельзя

изношенное состояние самих домов, и чрезвычайно пестрый состав населения. Людей мы расселяем. Что же касается зданий, то они идут на реанимацию. Точнее, так: одни дома идут на реконструкцию, другие - под снос. Сейчас, например, речь идет о приеме шести общежитий бывшего автозавода «Москвич». На этом заводе, как известно, введено конкурсное управление. Содержать свой жилищный фонд он не в состоянии.

просам, директору по жилищным вопросам и техническому директору.

- Итак, у жителей проблем в общении с вами нет. А у вас с жителями? В частности, как решаете проблему неплатежей?

- Наводим элементарный порядок. С этого я и начал, когда в прошлом году пришел сюда.

В «Жилищнике-1» в свое время процент просроченной задолженности зашкаливал за

- Но учтите наш контингент! Все-таки общежития. Здесь живут люди, которые безбожно пьют! С них и взять-то нечего - все пропиито. Будем вводить жесткую практику: отселение. Есть жильцы, имеющие задолженность лет по пять и больше. Почему их не переселить, скажем, из двухкомнатной квартиры в однокомнатную? Тем более что такое право нам дает новый Жилищный кодекс. Во всяком случае есть способ заставить людей платить за свое жилье.

потребления воды, тепла по счетчикам не пугают?

- Безусловно, все это хлопотно. Но игра стоит свеч. Жилищно-коммунальная отрасль обречена на переход к цивилизованной оплате жилья, услуг, ресурсов. Нецивилизованная оплата на руку только монополистам. Скажем, норма воды - 384 литра на человека в сутки! Это же надо умудриться одному человеку столько потребить воды. По несколько раз в день принимать ванну - представляете? И ведь потребитель платит по такой, явно завышенной, норме. Переход на счетчики делает учет цивилизованным.

У «Жилищника-1» - порядка 28 процентов жилищного фонда - общежития. Хочешь не хочешь, нужно четко следить за количеством прописанных и «нелегалов» - чтобы не было переизбытка потребления. В конце года сделаем перерасчет: подсчитаем реальный расход воды по домам. Потом, думаю, когда будет видна экономия, каждый житель захочет самостоятельно перейти на оплату по счетчикам.

- То есть каждый в квартире установит счетчик? Вы представляете бабушку-пенсионерку, которая потянет такую стоимость?

- Чтобы потянула, такие организации, как наша, должны взять на себя финансирование. У нас есть дополнительные источники доходов. А у ДЕЗа их разве нет? Мы обязаны идти навстречу малоимущим. Это и самим жильцам выгодно: люди должны платить ровно столько, сколько они потребили, не переплачивая за воздух! Все как в нормальных, цивилизованных странах.

- Но в цивилизованных странах претензии к жилищным организациям, думаю, не такие, как к «Жилищнику-1». Вот пример. В распоряжении руководителя комплекса городского хозяйства № 661 от 24 декабря 2003 года сказано, что по результатам проверки «Жилищника-1» Контрольно-счетной палатой Москвы выявлено, цитирую, «несоблюдение межремонтных сроков», «невыполнение решений конкурсных комиссий», «нарушения порядка финансирования капремонта», «неправильное применение тарифов и расценок на предоставляемые услуги». Предписано: «устранить недостатки». Устранены?

- Мы разработали план мероприятий по выводу предприятия из кризисной ситуации. На сегодня все замечания учтены, свою работу строим таким образом, чтобы впредь этого не повторилось.

- У вас в переговорной - полная подшивка газеты «Московская среда». Там можно найти и критику в адрес «Жилищника-1». Что можете ответить жителям на жалобы, изложенные в нашей статье? Долго им ждать окончания капремонта?

- В наших планах - до декабря. Однако плановые сроки мы решили ужать. Ремонтники должны окончить работу по нашему графику уже к 1 ноября. У жителей не должно быть никаких сомнений в качестве ремонта, сантехники, остеклении. В этом я их твердо заверяю.

Свои ошибки мы исправили. Действует «горячая линия». Когда поступают жалобы на ремонтников, я готов бросить все дела и ехать к людям, любой вопрос отрегулировать с ними на месте. С каждым работаем индивидуально.

- Это девиз «Жилищника-1» - с каждым работать индивидуально?

- По-другому в современном жилищном хозяйстве уже не получится.

Беседу вели  
**Геннадий ВОСКРЕСЕНСКИЙ,**  
**Виктор ШИРОКОВ**

## Дмитрий ЗАЦЕПИН: СВОИ ОШИБКИ МЫ ИСПРАВИЛИ

Дмитрию Николаевичу Зацепину 34 года. Окончил Московский автомеханический институт и Ставропольский университет, факультет юриспруденции. В 2002 г. защитил кандидатскую диссертацию. Руководил управляющей компанией по капитальному ремонту и эксплуатации жилого фонда. Возглавлял ДЕЗ «Выхино-Жулебино», работал финансовым директором ГУП «Мослифт». С июня 2003 г. - генеральный директор ГУП «Жилищник-1». Женат, трое детей.

А ведь там живые люди! Заниматься ими некому. Вот и придется нам принимать здания, изучать их состояние, после чего решим вопрос об их дальнейшей судьбе.

- Это и есть программа реорганизации общежитий «волновым» методом.

- Не совсем так: «волновым» методом мы ремонтируем здания. Что это такое, поясню в двух словах. Допустим, ремонтируется дом из нескольких подъездов. Благоустроиваем два подъезда, в них переселяем людей из следующих двух, ремонтируем их, переходим на два следующих и так далее. Идем по дому как бы волной - поэтапно. Отсюда и название. Метод хорош тем, что не требует значительного маневренного жилищного фонда.

- Кстати, просто ли к вам прийти? Допустим, живет человек на крайнем севере - на улице Маршала Федоренко. Как ему с вами связаться?

- В каждом нашем доме - объявления с телефонным «горячей линией», по которой можно звонить, если вопрос не решается на месте. Не сработало что-то на этой линии - есть центральная диспетчерская служба, фиксирующая все звонки. Работает круглосуточно. Любой звонок, любая жалоба фиксируется на компьютер, ежедневно на мой стол падает отчет: сколько было заявок, кто конкретно звонил. Поступила жалоба в центральную диспетчерскую - начинаем сразу разбираться с подчиненными службами. Люди могут звонить и напрямую - в центральный офис. Можно позвонить секретарю, можно позвонить в жилотдел, записаться на прием. У меня каждый вторник приемный день.

- Мы опубликуем эти слова, и на редакцию обрушится шквал звонков ваших жителей: по какому телефону я могу записаться на прием к директору «Жилищника-1»?

- По телефону секретаря - 924-92-65. Помимо генерального директора можно обратиться также к директору по общим во-



ФОТО АНДРЕЯ НИКИТИЧЕВА

цифру 200. Сейчас существенно снижен. Благодаря чему? Впервые, благодаря вводу автоматизированной системы управления. Ведь как раньше здесь было? Месяц прошел, сделали баланс, потом еще дней 10 «анализировали»: хорошо или плохо сработали. Не «анализировать» нужно - точными цифрами владеть в процессе работы. Знать, сколько жителю начислено, сколько он оплатил, сколько задолжал.

Во-вторых, у нас за каждым сотрудником аппарата закреплены несколько домов, которые он контролирует, лично отвечая за сбор платежей. Работа с населением идет ежедневная. В крайних случаях обращаемся в суд, оформлением документов занимается специально созданный юридический отдел. Вывешиваем объявления перед подъездами: позор неплательщикам - квартира такая-то, такая-то и такая-то. Очень эффективно это работает! Наши техники общаются с жителями. Такая работа позволила нам снизить задолженность до 40 процентов.

- Но все-таки 40 процентов остались?