

- Юрий Михайлович, сейчас электроплита - привычный атрибут кухни. Но так ведь было не всегда?

- Да, теперь это уже история. Первая электроплита «Луч», выпущенная в свое время заводом в Лысьве, заняла место в экспозиции Политехнического музея - именно с нее более трех десятилетий назад начался новый этап электрификации нашего быта, своего рода революция на кухне. В порядке эксперимента первые плиты устанавливались лишь в отдельных районах жилой застройки. Сказались тут, очевидно, стремление не отстать от мировых тенденций, а также экономический фактор: строительство обходится дешевле, если отпадает необходимость прокладывать газовые магистрали.

- К тому же электричество стоило тогда копейки...

- И это сыграло свою роль. Как бы там ни было, но уже с начала 70-х годов в Москве практически все новое жилье сдавалось с электроплитами. Поначалу их ремонтом занимались, как правило, электрики ЖЭКов. Первый специализированный участок по их обслуживанию создали в Зеленограде, поскольку именно там концентрация электроплит в быту оказалась на каком-то этапе наибольшей. А когда по городу набралось уже приличное количество плит, создали на базе этого участка управление, одно на всю Москву, которое и занималось их ремонтом.

- Что, электрики ЖЭКов не справлялись?

- Понимаете, есть определенная специфика. Начать с того, что в отличие от газовой горелки и крана, которые без всякого ремонта служат и двадцать, и тридцать лет, электроплита - прибор более сложный. Перегорают нагревательные элементы, переключатели выходят из строя с течением времени, кабели и разъемы тоже рано или поздно приходится менять. Электрики ЖЭКов не были готовы к тому, чтобы квалифицированно обслуживать такое достаточно сложное оборудование. Возникли проблемы и с централизованным снабжением запчастями и комплектующими - оно, по сути дела, расплылось. Наконец, с появлением электроплиты в городской квартире встали новые вопросы, связанные с безопасностью, необходимостью инспектировать жильцов.

- А какова стоимость обслуживания этого хозяйства? Из чего она складывается?

- Запасные части и комплектующие довольно дороги. Например, по нынешним ценам нагревательный элемент обходится в пределах 150 рублей, переключатель - под 100 рублей, автомат защиты - около 200 рублей. Так что вопрос о стоимости содержания и обслуживания электроплит встал закономерно. Пока город берет на себя связанные с этим затраты. Ведь если их переложить на жильца, получится весьма накладно. А общий принцип таков: жильцы квартир, оборудованных электроплитами, должны нести сопоставимые расходы с владельцами плит газовых. Сейчас, например, на обслуживание одной электроплиты город выделяет 96 рублей. Плюс к тому город компенсирует стоимость материалов на сумму, не превышающую 55 рублей в год на плиту. В общем, средств достаточно для полноценного обслуживания. В качестве единой организации, обслуживающей Москву, управление просуществовало до 1981 года. Затем разделилось, в результате появилось наше предприятие. Нам достались юг столицы и некоторые районы на северо-востоке. Позже, по мере застройки, мы взяли под крыло Солнцево, Новопеределкино, Бутово.

- Последнее десятилетие отмечено бурными экономическими потрясениями и реорганизациями. Как вы их пережили?

- На первом этапе почувствовали себя лучше. Во-первых, был снят лимит по труду и зарплате. Прежде ведь действовал жесткий регламент: дали тебе, скажем, десять человек - держи их и плати им определенную зарплату. После перехода на новые условия ситуация изменилась. Жестких рамок по численности штатов нам не ставили, действовало лишь общее положение: направлять на зарплату такую часть объема выполненных работ, которая соответствует расходам на зарплату в прошлые годы. Самостоятельное формирование штатного расписания позволило поднять зарплату отдельным

категориям работников. Хотя мы и являемся государственным предприятием, вышестоящие инстанции в эти вопросы не вмешиваются. Заключаются контракты лишь с начальником и главным бухгалтером. Это, безусловно, положительное изменение. А вот ухудшение нашего положения было связано с инфляцией, когда несвоевременно, со значительным опозданием поступала оплата за выполненные работы. Но в таком положении оказались не только мы. Получалось так: первые три месяца года живем нормально, а потом перебои начинаются. Планирование было безобразным. Выполнить в дирекциях работу, а оплату за нее ждешь года три.

Юрий НАЗАРОВ:

ГУП - ПРОЗРАЧЕН ДЛЯ КОНТРОЛЯ

Юрий Михайлович НАЗАРОВ родился в Подмосковье в 1939 году. Окончил Московский институт химического машиностроения, работал инженером на предприятиях оборонной отрасли. В 1975 году возглавил участок по обслуживанию электроплит в Московском городском специализированном управлении по ремонту электрооборудования. С апреля 1984 года работает начальником ГУП «Спецремэлектро» - организации, занимающейся обслуживанием электроплит в жилищном секторе столицы. Женат, имеет двоих сыновей.

- Миновали этот период. Чем сейчас располагаете для успешной работы?

- Кадры у нас опытные, в основном с солидным стажем. Принимая на работу новых монтеров, организуем обучение. Обросли необходимой материально-технической базой. Есть у нас грузовые автомобили, приобрели и несколько «газелей». Надо сказать, что покупается все это из нашей прибыли. Правда, одну проблему давно пора урегулировать. Есть у нас автостоянка, выделенная еще в 1982 году Красногвардейским райисполкомом. Но по новым правилам мы не можем ее оформить, так как близости проходит водопровод высокого давления. По этому поводу обращались в Департамент ЖКХиБ, и решение в принципе найдено. Гормост обещает отвести нам площадку под стоянку на территориях, находящихся в его хозяйственном ведении. Нам много-то и не нужно, соток восемь вполне хватит.

- У вас есть и диспетчерская служба. Как она действует? Много ли заявок поступает?

- Система давно отработана. Когда были у нас свои диспетчерские. Потом, уже в пору Главмосжилуправления, стали создаваться объединенные диспетчерские службы - ОДС, куда поступают все заявки. Наш диспетчер обзванивает ОДС, собирает заявки и формирует наряды, по которым выезжают монтеры. Завершив работу с клиентом, мы отчитываемся перед ОДС. Кстати, этот порядок мы сами ввели. С какой целью? Пробуем бороться с нашими конкурентами из частных структур. Ведь в иных районах диспетчер ОДС не может найти тех, кто должен ремонтировать электроплиту. Приходится ждать звонка из этой организации, чтобы передать заявку от жильца. А у нас - связь постоянная и двухсторонняя. Есть и диспетчерская аварийной службы, куда в сложной ситуации может обратиться непосредственно жилец.

- Какая-то сезонная специфика существует?

- Осенью, когда отопление еще не включено, люди обгораются электроплитами. В этот период чаще выходят из строя нагревательные элементы. Вообще, в зимний период нагрузка больше, летом - меньше. Если говорить о средних показателях, то на каж-

дую тысячу плит приходится примерно полторы заявки в день. А всего на сегодня в зоне нашего обслуживания примерно 420 тысяч электроплит. Но надо учесть, что свыше 80 тысяч плит мы потеряли в тех районах, где проиграла конкурсы на обслуживание.

- Чувствуется, что тема конкуренции для вас актуальна. Неужели вокруг плиты развернулось такое острое соперничество? И как чувствует себя ГУП в этой ситуации? Всегда ли конкуренция вообще идет во благо потребителя услуг?

- Сложно дать какую-то однозначную оценку. Я могу судить только о тех явлениях, с которыми пришлось столкнуться нам. Во-первых, появля-

ются конкурсы в одном из районов сотрудник дирекции задает вопрос: «А вот если все три конфорки вышли из строя, сколько из них вы замените бесплатно, а сколько - за плату?» Понимаете? И этот вопрос задают люди, которые обязаны знать действующее положение, которые должны требовать с подрядчика выполнения всех необходимых работ бесплатно для жильцов. Кроме того, сейчас широко распространена практика создания всякого рода дочерних структур. Такая «дочка» покупает материалы, запчасти и комплектующие по нормальной цене, а потом перепродает их своей основной фирме, но уже значительно дороже.

ния в сравнении с тем, что было, например, два года назад, уже наметились. Создали городскую конкурсную комиссию, отняли право проведения конкурсов у ДЕЗов, где иногда судьбу подряда решали, по сути дела, случайные люди. Сейчас, когда конкурс проводят управы, ждем определенного улучшения, хотя в этом процессе ДЕЗы тоже принимают участие. Но есть в самой технологии конкурсов негативный момент, который пока не устранен. И связан он с требованием внесения залога. Причем вносится он не на проведение конкурса, а на сам объем работ. Если ты занял первое место, то вносишь залог в размере трех процентов от всего объема работ, а то и больше. То есть при миллионном



ФОТО АНДРЕЯ НИКИТИЧЕВА

объеме надо отдать в пределах тридцати тысяч. Причем этот залог возвращается не после конкурса, а только в конце года. Первое обоснование такое: если участник конкурса, заняв первое место, отказывается подписывать договор, он теряет залог. Здесь уже есть элемент какого-то абсурда. В самом деле, для того ли мы бились за победу в конкурсе, чтобы отказаться от подряда? Есть и второе условие. Залог можно потерять, если в течение года плохо справляешься с выполнением работ. В результате заказчик получает определенные основания и право просто придраться к нам, чтобы не возвращать деньги. Это уже трудности нынешнего времени.

- Выходит, ГУП отступает, но не сдается. В этой ситуации чувствуете ли вы поддержку города, комплекса городского хозяйства, департамента?

- Понимаете, в определенный период нарушилась централизация. Это связано с тем, что функции, связанные с проведением текущего ремонта, передали в ведение префектур. Наш департамент поставлен в условия, когда он может предлагать только какие-то свои рекомендации. А префектура volna их либо принять, либо не принять. В то же время единая политика в части, например, технических нормативов необходима. И эффективно проводить ее департамент может только с помощью ГУПов. С государственного предприятия можно спросить, его можно эффективно проконтролировать в части расходования средств. Сейчас госпредприятия расформируются, преобразуются в акционерные общества. Но стоит ли с этим спешить в таком специфическом секторе, как наш? Ведь как может получиться? Преобразуют нас в АО, придет новый хозяин, поделит предприятие и продаст его по частям.

- Тогда жильцы квартир с электроплитами уже совершенно точно останутся один на один с произволом коммерческих структур.

- Не только в этом загвоздка. Я считаю, что по одному ГУПу в каждом секторе городского хозяйства надо сохранить обязательно. Ведь как иначе департамент сможет отработать и сформулировать единые экономические и технические нормативы для организации различных форм собственности, действующих в одной сфере? ГУПы прозрачны для контроля, наш баланс на виду. Мы не можем произвольно поднять цену на услугу. Но попробуйте проконтролировать частного! Да он в своем балансе что хочешь покажет. И такую цену за свои услуги обоснует, что мало не покажется никому - ни правительству города, ни жильцу. Возьмет, например, и «нарисует» предложение увеличить стоимость обслуживания сразу в два раза, чтобы соответственно увеличить и поток бюджетных денег в свой карман. И что ему возражишь? То есть ГУП следует сохранить не в качестве монополиста, а как своеобразный эталон и даже своего рода полигон. Выделить в каждой префектуре определенные участки для обслуживания, отслеживать его деятельность и на этой основе выработать требования к другим организациям. Как вы понимаете, принятие такого решения находится уже в ведении властных структур. Мы можем лишь высказывать свои предложения.

Беседовал
Петр ПОЛЫНОВ