

Чем руководствовались промышленники и профсоюзы, обратившись к такой неординарной для них теме? Тем, что, как записано в проекте своего решения комиссия, «несмотря на проводимую в городе определенную работу, направленную на совершенствование структуры управления жилищно-коммунальной отраслью, формирование в ней конкурентной среды и привлечение жителей к созданию товариществ собственников жилья, наличие ряда моментов, тормозящих в целом успешный ход реформы ЖКХ». Вот в их-то устранение участники заседания и решили внести посильный вклад.

Главным, что сдерживает реформу, они назвали недостаточную конкуренцию в сфере ЖКХ на рынке организаций, управляющих жилищным фондом. Отсюда вывод: этому рынку нужна скорейшая монополизация. В том числе с участием промышленности.

ЗАЧЕМ ПРОМЫШЛЕННИКАМ ЖИЛКОМХОЗ

Открывая заседание комиссии, председатель Московской конфедерации промышленников и предпринимателей (МКПП) Елена ПАНИНА, не стала открывать америк:

— Уже нельзя не замечать, что жилищно-коммунальный комплекс, а следовательно, все жители Москвы переживают трудные времена. Нельзя не замечать изношенности основных фондов, доходящей до 60 процентов. Значительных потерь в теплосетях, составляющих 20-50 процентов в летний период, 30-70 процентов в зимний период — при норме 10-15 процентов! Не замечать, наконец, того, что стоимость ремонтных работ в ЖКХ завьшена в 2-3 раза или что затраты на производство кубометра воды у нас на 30 процентов выше среднеевропейских норм.

В еще большей степени не может остаться без внимания крайне низкая техническая оснащенность отрасли. А ведь наука и промышленность Москвы имеют значительные возможности для решения многих и многих технологических задач ЖКХ. К сожалению, их продукция, оборудование, технологии этой отрасли востребованы мало. Вот и давайте думать, как же все-таки отыскать пути взаимодействия между промышленностью и жилищно-коммунальной отраслью?

Первым выпало думать заместителю председателю МКПП Самсону РЕЗНИКУ:

— По меньшей мере 120 предприятий города производят необходимую ЖКХ продукцию: это и лифтовое оборудование, и мусоропроводы, и самые различные материалы, и многое, многое другое. Казалось бы, раз есть такая востребованная продукция, ее надо внедрять и внедрять.

А она, увы, не внедряется! По весьма простой причине: эта сфера, деликатно выражаясь, сильно монополизирована. Усилия производителей часто остаются гласом вопиющего в пустыне при решении конкретных вопросов в управах, префектурах, на конкурсах.

Взять те же приборы учета — важнейшую программу городского ЖКХ. Их разработка успешно освоена целым рядом институтов и заводов Москвы. Ну и что? А то, что установленные в каком-нибудь доме или узле приборы не ставят на учет. А если наконец и ставят, то потом вдруг выясняется, что прибор почему-то не так работает. Или еще живой пример. Институт тонкого органического синтеза — собственность города Москвы — вышел на конкурс с одной из своих последних разработок — гидроизоляция, которая по качеству и цене превосходит американские и английские аналоги. И вот с такой продук-

Цем дальше жилищно-коммунальная отрасль столицы продвигается в реформировании, тем больше встает перед ней проблем. Именно такую закономерность установила на днях Московская трехсторонняя комиссия по урегулированию социально-трудовых отношений, вынесшая на свое очередное заседание вопрос «О реформе жилищно-коммунальной отрасли и об участии промышленности в городских программах развития системы ЖКХ».

СОВЕТ О ТРЕХ ГОЛОВАХ



ФОТО АНДРЕЯ НИКИРИЧЕВА

цией на конкурсе он вдруг проиграл какой-то посреднической фирме! И подобных примеров, увы, великое множество. Все они ставят нас перед одним вопросом: надо искать какие-то новые формы, новые подходы к организации взаимодействия промышленности и жилищно-коммунальной сферы.

Поиск как раз облегчает жилищно-коммунальная реформа. Тем, что благодаря ей серьезно расширяется круг заказчиков для промышленности: таковыми могут быть уже не только структуры города, но и управляющие компании отдельных домов, их объединения по микрорайонам и кварталам. А раз возможности расширяются, конфедерация вышла с предложением о создании управляющих компаний промышленности.

О чем, собственно, идет речь? О том, что предприятия, объединенные нашей конфедерацией, смогут заключать договора с потребителями через свои специализированные управляющие компании. Смысл идеи — на это хотелось бы привлечь особое внимание — в том, что на рынке должны наконец появиться серьезные игроки, которые, опираясь на солидную производственную базу, мощности крупных предприятий, реально составят конкуренцию существующим сегодня в ЖКХ монопольным структурам.

Но и то правда, что едва стоило родиться этой идее, как мы сразу услышали: а зачем, простите, промышленности заниматься не своим делом? А зачем, спросим в ответ, швейный фабрикам заниматься развитием собственной торговли? Наверное, затем, что магазинчики плохо торгуют. В ЖКХ плохо «торгуют» ДЕЗы.

В пользу создания управляющей компании промышленности говорят сразу несколько аргументов. Но главный в том, что у такой компании будет куда больше возможностей, чем у нынешней системы ДЕЗов, для внедрения в ЖКХ совершенно новых разработок. Ведь в этом заинтересованы сами предприятия, которые ее создадут.

Сейчас, когда в городе начинается большая работа по акционированию ГУПов в сфере ЖКХ, самое время поддержать и нашу идею. Конкретно это может быть реализация пилотного проекта по созданию коммерческой структуры на месте ГУПа, в которой имущество будет передано в доверительное управление именно управляющей компании промышленности.

зал: за имущество в жилом доме отвечает его собственник, а не администрация города, муниципалитета либо иного государственного формирования.

С одной стороны, утратили силу все законодательные акты, которые ранее регулировали управление в ЖКХ. С другой — встали такие задачи, как приватизация рынка управления многоквартирными домами, развитие конкуренции, само-

стоятельный выбор собственниками способа управления, снятие барьеров для создания ТСЖ. Одновременно обнажилось немало проблем.

Жилищный кодекс установил способ выбора собственником своей управляющей компании. И когда ему это надо сделать. До 1 марта 2006 года собственник должен определиться, будет он управлять сам своим жильем или наймет кого-то для этого управления. Но есть и третья форма управления: если до 1 марта 2006 года собственники квартир многоквартирного дома не определяются с управляющей компанией, городская власть проведет конкурс для выбора таковой. В этом конкурсе могут (и будут) участвовать как ДЕЗы, так и частные компании вроде управляющей компании промышленности, о которой только что сказано.

Для последних, в частности, Жилищный кодекс предлагает довольно интересную модель. Если собственники жилья выбирают управляющую компанию, то никакого конкурса им проводить не надо. Собственник самостоятельно выбирает любую компанию, с ней заключает договоры, она несет перед ним ответственность, а он перед ней — по договорным отношениям. И подрядчиков тогда тоже не надо выбирать по конкурсу: право частной управляющей компании — выбирать себе подрядчиков по конкурсу или по собственному усмотрению. И в этом, безусловно, предложение промышленников — дело довольно интересное. По большому счету, такая идея — еще одно свидетельство того, что с развитием реформы ЖКХ система управления потихоньку уже переходит к собственнику имущества.



ФОТО АНДРЕЯ НИКИРИЧЕВА

С НОВЫМ КОДЕКСОМ — В НОВУЮ ЖИЗНЬ

Как бы то ни было, предлагаемая промышленниками идея имеет законное право на существование. Хотя бы потому, что с принятием нового Жилищного кодекса РФ начался качественно новый этап в системе управления жилищно-коммунальной отраслью.

— Все правила управления ЖКХ подвергнуты полной ревизии, переустройству сверху донизу, — заявил заместитель руководителя Департамента ЖКХиБ Андрей ШИРОКОВ. — Главное в том, что кодекс ска-



ФОТО АНДРЕЯ НИКИРИЧЕВА

МСК ВСЕМ ВЫГОДНЫ

Почему тогда их так мало в столице?

Широко распространенная во многих странах Западной Европы идея мусоросортировочных комплексов (МСК), стала модной и у нас. Объективно понятно, чем продиктована эта мода. КПД традиционных структур, занятых в этой сфере ЖКХ, не превышает шести процентов. А у МСК доходит до 60 процентов.

Возможно, появившись в каждом районе каждого округа собственные МСК, жилкомхозы наконец разрешит мучающую его не первое уже десятилетие «мусорную» проблему. Но пока отходов полно, а никто из крупных монополистов за них не взялся. Следовательно, есть ниша для малого бизнеса. Заполнить ее, конечно, рискованно и дорогато, но при поддержке властей может получиться.

ИДЕЯ И ЕЕ ВОПЛОЩЕНИЕ

— Без руководителей префектуры Западного округа у нас ничего бы не вышло, — убежден коммерческий директор ЗАО «АМК-XXI» Геннадий Грибанов. — Оформление документов на строительство МСК и получение банковской ссуды без помощи префектуры практически неосуществимо.

Его поддерживает Иван Рыбалка, генеральный директор ООО «Концерн «Вторичные ресурсы». В конце 2003 года наша газета начала совместный эксперимент с этим малым предприятием, предложившим Восточному административному округу (ВАО) свою технологию МСК. Рыбалка подчеркивает, что без помощи руководства района и округа эксперимент не сдвинулся бы с мертвой точки. Немаловажно, добавляет он, еще одно звено — Департамент малого предпринимательства правительства Москвы.

Согласен с этим мнением и генеральный директор ГУП «Зеленоградское спецавтохозяйство» Николай Забелин. В шутку он величает свой МСК «велеением времени и префекта Анатолия Смирнова». В доказательство демонстрирует довольно объемистую папку документов по комплексу, рассмотренных и зафиксированных лично префектом.

— В конце 2002 года префект Зеленограда выпустил толковое распоряжение о создании на территории нашего ГУПа участка по сортировке бытового и крупногабаритного мусора, — рассказывает Забелин. — Без прямого участия администрации на всех этапах согласования и строительства МСК

мы бы до сих пор топтались на месте.

Что же побуждает власти поддерживать идею возведения мусоросортировочного комплекса, да еще выделить под него деньги? Оказывается, чисто практические соображения — экономия ресурсов, средств и времени, повышение качества предоставляемых услуг. Те самые соображения, которые, по большому счету, мотивируют всю реформу ЖКХ.

Для Зеленоградского спецавтохозяйства, например, работа в паре с МСК позволила сократить время уборки города на несколько часов. Кроме того, принесла значительную экономию топлива.

— Когда комплекс выйдет на проектную мощность — 100 тысяч тонн в год, то, по расчетам, будем направлять на свалку только одну машину из 25. Так что экономический эффект очевиден, — говорит Николай Забелин.

В иных словах, но в принципе о том же свидетельствует и пример ООО «Концерн «Вторичные ресурсы». Что же показывают первые результаты нашего совместного эксперимента? Вот как отвечает на этот вопрос исполнительный директор предприятия Сергей Растишевич:

— В жилом секторе организуются дворы МСК, где бытовые отходы практически сразу после поступления сортируются и прессуются в отдельные фракции. Выделяем до 12 таких фракций. Во вторую жизнь возвращается до 50 процентов сырья. Оставшиеся так называемые хвосты прессуем и вывозим на захоронение на полигон. Вот цифры: наш первый объект на территории управляющей компании «Преображенское» дал реальное снижение вывозимых на полигон отходов в 4-5 раз. Такова же и экономия средств района на их вывозе.

— Для района, — продолжает его ответ заместитель директора УК «Преображенское» Елена Кузнецова, — это означает конкретно вот что. Раньше на контейнерной площадке на Большой Черкизовской улице у нас стояли 3 бункера-накопителя. Сейчас стоит мини-сортировочный пункт с одним накопителем. Раньше три бункера везли ежедневно: это 85-90 бункеров в месяц. Сейчас требуется вывозить только один, да и то не ежедневно. Для нашего ДЕЗа экономия на вывозе составляет 90 тысяч рублей в месяц. Кроме того, площадка, где стоит МСК, всегда в чистоте и порядке.

Иной вопрос, выгодно ли выво-

зить отходы при нынешних нормах накопления и тарифах? Опять же обращусь к опыту нашего партнера по совместному эксперименту.

— Пока наш МСК убыточен, — рассказывает Иван Рыбалка. — Откуда убытки? Считай: месячные затраты на получение конечного продукта (выделение полезных фракций ТБО, их прессовка) — 50 тысяч рублей, месячные расходы предприятия (фонд оплаты труда, хозяйственные расходы, налоги и прочее) — 67 тысяч рублей, месячная выручка от реализации полезных фракций — 70 тысяч рублей. Убыток — 47 тысяч рублей.

— Как это может быть?

— Очень просто. Пункт всего один, не набирает объемов, чтобы покрыть затраты на низких нормах и тарифах вывоза. Надо ставить по крайней мере еще 4-5. Только тогда можно будет уложиться в действующие нормы накопления и тарифы на вывоз.

Геннадий Грибанов добавляет:

— Скажем, цена на макулатуру за последние 4 года не только не повысилась, как этого следовало ожидать, а даже снизилась. А расходы на вязальную проволоку, горючее, электроэнергию значительно возросли. Предприятия, принимающие бумагу, договорились между собой и держат цену нам в ущерб: склады забиты макулатурой. Это недосмотр антимонопольного ведомства.

— ДЕЗам надо бы отказаться от своей доли на вывоз мусора, получаемой от коммерческих организа-

ций — магазинов и прочих, — завершает прения Николай Забелин.

Коммерсанты должны заключать договоры только с вывозящими предприятиями. Будет один хозяин — будет больше порядка, не будет страдать бюджет. Да и мы активнее будем развиваться — купим новую технику.

ОТЕЧЕСТВЕННО НАДЕЖНЕЕ

Конкурс на строительство мусоросортировочных комплексов, объявленный в 1999 году правительством Москвы, в ВАО одним из первых выиграл вывозящее КГМ предприятие ЗАО «Спецавтосервис». Преимущества проекта, предложенного генеральным директором ЗАО Сергеем Дорофеевым, были очевидны: МСК он обязался построить полностью за свой счет и в предельно сжатые сроки. И действительно, на ввод в строй МСК производительностью 150 тысяч тонн в год ему потребовалось всего 9 месяцев. Проблема же неожиданно возникла с техническим оснащением.

— Каким оборудованием и за какую цену оснастили МСК?

— Пришлось поколесить по Европе, присмотреться, прицениться, — рассказывает Дорофеев. — Например, в Швеции предлагали завод для механической сортировки отходов с отработанной технологией. Но за 15 миллионов долларов! Споры нет, европейцы делают хорошие заводы, но ведь нужно, как говорится, по одежке протягивать ножки. Кроме того, импортное оборудование