

ГДЕ ИСКАТЬ РАБОТУ?

В 2001 году была создана эта организация. Первоначально ремонтно-строительный трест, успешно пройдя через сито конкурса, взял в эксплуатацию жилищный фонд бывшего РЭУ № 57 - всего 47 домов в Даниловском районе ЮАО. Но на этом не остановились.

- Спустя год, - продолжает Наталья Гаранина, - мы выиграли по конкурсу тендер на обслуживание участка, находившегося в ведении РЭУ № 56. Так добавилось еще 56 домов. И сегодня эксплуатируем в общей сложности 120 строений. Это довольно большой участок, где находятся три диспетчерские, принимающие заявки населения.

Хотя основная функция РСТ «Даниловский» - эксплуатация жилищного фонда, в соответствии с лицензией фирма может выполнять все общестроительные работы. И здесь постоянно ищут возможность заработать дополнительные средства.

- Ищем объемы работ по всей Москве, - продолжает глава фирмы. - Сейчас, например, есть у нас объекты и на Дмитровском шоссе, и на Институтском проезде кровлей занимались, и детский сад ремонтируем. Приходится всегда быть в поиске - без этого выжить сложно. Кстати, с теми заказчиками, которых находим сами, проблем практически не возникает. А вот по линии нашего основного заказчика - ДЕЗ - финансирование выполненных работ нередко оставляет желать лучшего.

У фирмы уже сформирована материальная база, есть техника, инструменты и оборудование, позволяющие выполнять работы по городскому заказу. Тем не менее далеко не всегда удается выигрывать конкурсы на подряды.

- Даже не знаю, чем это объяснить, - сетует Наталья Гаранина. - Возможно, считают нас как бы недостаточно взрослыми. Но на самом деле коллектив у нас крепкий и достаточно квалифицированный. А главное - нам обязательно надо расширяться.

НЕСЛУЧАЙНЫЙ ЧЕЛОВЕК

Конечно, стоит сказать, что сама Наталья Гаранина - человек в коммунальной сфере неслучайный. Она профессиональный строитель. Окончив училище, работала в ремонтно-строительном тресте - бывшем РСУ №1. После техникума стала техником-смотрителем в РЭУ № 57. То есть участок, который взялась обслуживать фирма, ей хорошо знаком. Теперь у нее за плечами и высшее образование - Институт жилищно-коммунального хозяйства. И она на себе испытала, что вести успешный бизнес в такой сложной отрасли, как жилищно-коммунальное хозяйство, можно только при соответствующем образовании и практическом опыте.

Для себя правила успешного бизнеса Наталья Гаранина сформулировала уже давно:

- Прежде всего надо быть человеком слова. Если что-то пообещала людям, сделаю обязательно. Когда каждый день имеешь дело с людьми, это первое условие.

ОДИН ЗА ВСЕХ

Руководитель фирмы убеждена: там, где необходим высокий профессионализм, нет мелочей. А потому здесь в той или иной форме стремятся повысить квалификацию кадров - и административных, и технических. Тем более что постоянно привлекают на практику юношей и девушек из училища.

- На участке текущего ремонта у нас сейчас достаточно устоявшийся коллектив, - говорит Наталья Гаранина. - Здесь подбирались специалисты с опытом, которые на хорошем уровне знают свое дело.

Но необходимо постоянное кадровое обновление. А в сфере эксплуатации жилья и строительства этот процесс идет трудно. К сожалению, для молодежи эти сферы деятельности остаются малопривлекательными, не слишком престижными.

Есть сложности и с кадрами рабочих, занятых в уборке и благоустройстве - очень велика текучесть.

- Но в принципе, - замечает директор, - за три года сформировалась прочная основа коллектива. Нет текучести среди управленцев. Больше скажу, сложилась уже определенная идеология коллектива. Я бы ее сформулировала по-мушкетерски: «Один за всех и все за одного». Это значит: в том, что касается работы,

никто не чувствует себя посторонним. Все понимают, что в нашем деле решат слаженность, оперативность.

«САМЫЕ ЛУЧШИЕ РЕБЯТА»

Как и для всех коммунальщиков города, День Победы стал своеобразным экзаменом для коллектива ООО «РСТ «Даниловский». К юбилею готовились тщательно: навели порядок во дворах и подъездах, покрасили ограждения.

- Участвовали во всех мероприятиях, которые проводили управа и округ, - рассказывает Наталья Гаранина. - Жилищный фонд отремонтировали, насколько позволяли отпущенные средства. С ветеранами войны у нас контакт налажен постоянный - мы их поздравляем, бесплатно проводим самый необходимый ремонт. Ко Дню города тоже понадобилось навести глянец: что-то подновить, подкрасить, где-то траву покосить...

В путешествие по близлежащим дворам отправились в обществе Валентины Меркуловой, заместителя директора по благоустройству. Она более полутора десятков лет служит в коммунальной отрасли и сейчас стала самым надежным помощником главы фирмы, поистине ее правой рукой.

Первыми, кого встретили, были два Александра - Грачев и Шинкаренко, косившие траву на газоне. Оба - рабочие комплексной уборки.

- Самые лучшие наши ребята, - отрекомендовала их Валентина Петровна. - Участки у них просто блестящие. У Саши

один пример. Когда после конкурса мы брали в обслуживание участок РЭУ № 56, нам досталось по диспетчерской 47 неотписанных заявок. Сначала надо было справиться с этим, потом уже началась работа в нормальном режиме. Дальше - больше: надо думать о более дальних перспективах. А это означает серьезные вложения в технику, инвентарь, оборудование и т.д. Но год-то уже пролетел, и ты не знаешь, оставят тебя на участке или нет. Если бы договоры заключались на более длительный срок, хотя бы года на три, можно было бы принимать решение более взвешенное, основанное на реальных результатах.

Нет, директор фирмы в принципе не против конкуренции. Другое дело, что механизм конкуренции нуждается в отладке. Вот ее мнение на этот счет:

- В нашей организации трудятся люди уже по 10 - 15 лет. Это специалисты, досконально знающие участок, который они обслуживают. И я убеждена, что если нас заменит здесь какая-то организация со стороны, лучше не будет. Новым людям потребуется время, чтобы освоиться, уяснить массу нюансов, связанных с состоянием именно этого жилищного фонда. То есть неизбежна фаза, условно говоря, набивания шишек. И в течение этого времени жильцы будут недовольны огрехами в обслуживании.

Другой момент - ситуация с капитальным ремонтом. Почему мы сами не можем им заниматься на обслуживаемых участках? Возможности для



ФОТО АНДРЕЯ НИКЕРИЧЕВА

И ПО СЛУЖБЕ, И ПО ДУШЕ, или ФОРМУЛА УСПЕХА НАТАЛЬИ ГАРАНИНОЙ



ФОТО АНДРЕЯ НИКЕРИЧЕВА

Грачева под опекой еще и памятник погибшим на войне - там тоже полный порядок.

Судя по состоянию газонов, мимо которых мы шли, парни действительно потрудились неплохо. А вскоре встретили электрика Рустама Мирзаева. Он шел, нагруженный инструментами, стремянкой и трубками люминесцентных ламп. Выглядел уставшим, но довольным: успел пройти по всем заявкам. Рустам хоть и молод, но в профессиональном плане хорошо подкован. За плечами училище и полтора года работы в «Даниловском». Уходит отсюда не собирается, потому что, как он говорит, от добра добра не ищут.

- Зарплата нормальная, в бытовом плане устроен, проблем в отношениях с жильцами нет - всегда встречают очень доброжелательно. В общем, работать можно.

ВРЕМЕННОСТИКИ - НЕ МЫ

Наталья Гаранина убеждена, что бизнес в сфере ЖКХ возможен и перспективен. Но люди, которые в него приходят, не должны оказываться в положении временщиков.

- Есть одно важное, на мой взгляд, обстоятельство, которое не позволяет нам развиваться должным образом, - говорит она. - Я имею в виду действующий порядок, предусматривающий ежегодное проведение конкурсов на эксплуатацию жилищного фонда. Считаю, что срок слишком мал. Ведь когда приходишь на участок, чем занимаешься в первую очередь? Устраняешь огрехи, разгребашь, как говорится, старые завалы. Вот только

В начале нашего разговора генеральный директор ООО «РСТ «Даниловский» Наталья ГАРАНИНА то и дело отвлекалась на телефонные звонки. И тому была веская причина: в какой-то квартире в отсутствие хозяина потек водопровод.

- Выяснили наконец, откуда вода льется! - говорит Наталья Вячеславовна. - Но хозяин в отъезде, поэтому пришлось вызвать сотрудников МЧС и участкового инспектора, чтобы вскрыть квартиру. Тянуть дальше нельзя, стояк уже три дня перекрыт, другие жильцы без воды мучаются. Наконец сообщили, что повреждение устранено, воду подали, а квартиру заперли. И мы продолжили беседу.

этого есть - выполняем же мы строительные работы в других районах Москвы. Но... «не положено». И приходят сюда на капитальный ремонт организации откуда-нибудь из Бирюлева или Царицына, зарабатывают деньги, которые в итоге из района уходят. А я те же деньги здесь буду вкладывать - в эксплуатацию, в благоустройство, в ремонт наших же домов. В таком вопросе, я думаю, надо повернуться лицом к потребностям и нуждам организаций, подобных нашей.

МИНИ-БАЗА НЕ РОСКОШЬ

Располагает фирма солидным материальным потенциалом. Его наращивание и модернизация ведутся за счет собственных средств. Сейчас Гаранина рассчитывает получить кредит с помощью центра поддержки предпринимательства - на покупку самосвала и КамАЗа. Приобретают второй трактор МТЗ-82 - один такой трактор уже есть, причем с полным комплектом навесного оборудования для зимней уборки. Имеются также «газель» и техника для ямочного ремонта асфальтовых покрытий.

- Но для дальнейшего устойчивого развития нам просто необходимо место под материально-техническую базу, - делится наболевшим директор фирмы. - Технику надо ведь где-то содержать. Все-таки обслуживать 120 домов без базы сложно. Особенно если учесть, что процентов 40 этого фонда составляет ветхое жилье. Многие дома уже состарились, не дождавшись капитального ремонта. А где нам поставить хотя бы несколько самых необходимых станков для мелкого ремонта? Понимаю, что не так просто решить проблему размещения, ведь даже подвалы сегодня сдаются в аренду. Да и надо иметь в виду, что в таком положении находятся многие обслуживающие ор-

ганизации. Беда общая, потому надо что-то реально предпринимать в масштабах города. Это не дело, что мы сегодня вынуждены технику и оборудование держать на стороне, с кем-то договариваться...

Идеальным решением стало бы получение участка в долгосрочную аренду - на 49 лет. Конечно, и при таком варианте не отстроиться капитально, но можно применить быстровозводимые конструкции, где найдется место гаражам и складам, мастерской и бытовке.

Жизненная практика неизбежно выталкивает на первый план вопросы, которые власти и бизнесу придется решать вместе. По мнению Натальи Гараниной, предпринимателей, работающих в коммунальной сфере, власть слышит не всегда. Значит, и эффективный диалог пока не складывается.

- Вы понимаете, жилищная система в данный момент, как мне представляется, все еще на заднем плане, - говорит она. - И потому ее проблемы, даже всем хорошо известные, ждут своего решения. Реальных шагов пока не видно. Да, хорошо, что созданы структуры поддержки предпринимательства, готовые помочь кредитом. Но есть вопросы крупные, системные, где должно сказаться свое слово правительство города.

Предстоящее акционирование государственных унитарных предприятий мы тоже не могли обойти вниманием в нашей беседе. У директора фирмы на этот счет свое мнение:

- Положим, ГУП преобразован в управляющую компанию, которая обладает правом самостоятельно выбирать подрядные организации. Естественно, такие фирмы, как наша, попадают в ту же ситуацию: будем или нет именно мы обслуживать конкретный участок жилищного фонда. Не знаю точно, как этот механизм проявится в деле, но

уверена, что в целом конкуренция в коммунальной сфере возрастет.

ЛЮДИ ДОЛЖНЫ ЗНАТЬ...

Работа с населением - это всегда проблемы, причем такие, от которых не спрячешься. Люди всегда напоминают, где и что ты сделал не так. Фирма не раз получала благодарности и грамоты за оперативность и хорошо сделанную работу, за участие в благотворительности. Но не все так безоблачно в отношениях с населением.

- Конечно, приятно осознавать, что твой труд востребован, - говорит Наталья Гаранина. - В то же время непросто угодить каждому жильцу. Кто-то понимает наши трудности, кто-то - нет. Приходится порой долго и терпеливо объяснять, искать выход из конфликтных ситуаций. В целом же, я считаю, нужна серьезная разъяснительная работа: люди должны знать, за что отвечает балансодержатель - ДЕЗ, и за что в ответе мы - эксплуатирующая организация. Часто слышим претензии: почему не делаете капитальный ремонт? То есть люди не понимают, что предназначенные для этого средства аккумулируются не у нас. Это в прежнем варианте, когда существовали РЭУ, именно туда шли платежи плюс арендная плата. А сегодня у обслуживающих организаций эти функции отняли и передали балансодержателю. Однако население высказывает претензии прежде всего нам, потому что мы ближе всего к людям.

Самый трудный этап - становление предприятия - ООО «РСТ «Даниловский» уже миновало. Конечно, дальше вряд ли будет легче, поскольку бизнес в коммунальной сфере по определению является делом хлопотным и не всегда благодарным. Но, кажется, Наталья Гаранина знает формулу успешной работы даже в жесткой конкурентной среде.

Петр ПОЛЫНОВ