

гитимный порядок передачи различной документации - технической, бухгалтерской и иной, а также финансовых средств - при смене управляющих организаций различных организационно-правовых форм. Например, от ДЕЗа к частникам. Зачастую полученные от органов власти сведения о собственниках оказываются неверными. Продолжать скорбный перечень упущений можно еще очень долго.

Имеется и еще одна очень серьезная проблема. Сейчас на лот конкурса согласно постановлению Правительства РФ № 75г приходится всего 100 тыс. кв. метров. Для сравнения скажу, что общая площадь 13 домов, которые нам передали в управление в районе Тропарево-Никулино, составляет 220 тыс. кв. метров. Но даже и при этом мы работаем на пределе рентабельности. Я считаю, что для эффективного управления многоквартирными домами в городах-миллионерах нужно отдавать в управление сразу целые кварталы со всей имеющейся там инфраструктурой - дорогами, участками земли, детскими садами, школами, больницами и т.д. Иначе различного рода казусам не будет числа. Получится, что наша зона ответственности - только дома с прилегающей территорией. А кто будет заботиться о проезжей части, газонах, парковках и т.д.?

нее наша компания совместно с Московской городской думой предпринимает все усилия по внесению изменений в 8-ю главу Жилищного кодекса и постановление Правительства РФ от 6 февраля 2006 г. №75г.

Необходимо принять в кратчайшие сроки закон г. Москвы о стандартах оплаты содержания и ремонта общего имущества, а также минимальный перечень оказываемых услуг в составе такой оплаты. Утвердить программу по финансированию капитальных ремонтов. При разработке тарифной политики на коммунальные услуги необходимо уравнивать тарифы для управляющих компаний и населения.

Мы еженедельно докладываем ситуацию о ходе пилотного проекта в районе Тропарево-Никулино в Министерство регионального развития РФ.

Интерес к нашему проекту очень велик. Достаточно сказать, что на сегодняшний день к нам поступило более 50 заявок от ТСЖ с просьбой взять их дома в управление. Однако, на мой взгляд, мы пока не вправе брать на себя такие обязательства. Жилищный кодекс нуждается в изрядной корректировке.

Работа по совершенствованию Жилищного кодекса включает в себя и разработку требований к управляющим компаниям, ко-

СМ РЕЗОНАНС

БУДЬ Я

## ГЛАВНЫМ ПО ТЕПЛУ...

С большим интересом прочитал опубликованное в «МС» интервью с советником префекта СЗАО по вопросам реформирования ЖКХ Валерием Шучевым «Реальная экономия - та, что в кармане» (№ 36). Но у меня сложилось мнение, что предложенные в публикации пути энергосбережения носят чисто административный характер, и поэтому их реализация мало что даст населению.

У меня как инженера-теплоэнергетика с большим опытом работы в области энергоснабжения иное мнение по этому вопросу. Не уверен, что вы его обнаружите, поскольку я не крупный чиновник, не политик и даже не бизнесмен. Но, может быть, вы ознакомите с моими предложениями людей, заинтересованных в их реализации.

Тарифы на теплоснабжение постоянно растут и будут впредь расти неизвестно еще сколько времени. В упомянутой публикации предлагается с целью энергосбережения создавать конкурирующие между собой энергопотребительские компании. Но как в условиях убыточности теплоснабжения и при переходе на 100-процентную оплату услуг добиться снижения тарифов? Ведь это главное для большинства населения! Непонятно также, как потребитель, жестко привязанный тепловыми сетями к компании, не удовлетворяющей его ни качеством услуг, ни тарифами, сможет поменять ее на другую, более успешную, но находящуюся на другом конце города. Чтобы компании не перегибали палку, устанавливая цены на услуги теплоснабжения, потребуются, по-видимому, надзирающая организация. Но это приведет к росту издержек и опять же негативно отразится на тарифах.

Существующая система теплоснабжения объектов ЖКХ от крупных источников (ТЭЦ, районные котельные) начала формироваться в далекие годы индустриализации и с тех пор мало в чем изменилась. Смее утверждать, что эта система себя изжила по целому ряду технических и экономических причин - это тема отдельного разговора.

Сегодня на рынке отопительной техники довольно широко представлено оборудование для небольших котельных (в том числе автономных), которые по своим теплотехническим показателям намного лучше стационарных. Особое место в этом ряду принадлежит котлам типа ВПКГ, установленным в котельных, выполненных по топливосберегающей схеме. Видимый среднегодовой КПД таких котельных весьма близок к максимальному теоретически возможному и на 15-17 процентов превосходит КПД известных водогрейных котельных. Уже работают газомоторные и дизельные ТЭС, имеющие КПД 45-47 процентов, а в перспективе - парогазовые установки с КПД до 55 процентов.

Итак, предложение первое. Следует отделить коммунальное теплоснабжение от большой энергетики. Чтобы обосновать этот тезис, приведу небольшие расчеты.

Сегодня на ТЭС на каждую тонну условного топлива получают в лучшем случае 20 процентов электроэнергии - 1,4 Гкал (1,624 Мвтч) и 65 процентов те-

пловой - 4,55 Гкал. До потребителя доходит примерно 75 процентов произведенного тепла - 3,4125 Гкал. Для получения такого же количества тепла в автономной котельной, выполненной по топливосберегающей технологии с котлами ВПКГ, будет затрачено примерно 448,5 кг условного топлива. Тогда на выработку 1,624 Мвтч электроэнергии остается 551,5 кг, что соответствует КПД - 36,27 процента. Налицо энергосбережение плюс отсутствие многих и многих затрат: обслуживание теплосетей, транспортировка теплоносителей и т.д.

Предложение второе. Переход на автономное теплоснабжение может производиться без участия госбюджета. Для этого необходимо, чтобы котельные были в собственности конкретных потребителей тепла и строились за их счет.

Стоимость котельной включается в общую стоимость дома-новостройки, поскольку затраты на котельную, по моим данным, весьма незначительны - около 200 рублей на 1 кв. метр площади (менее 0,2 процента от рыночной цены жилья). Если мы знаем, что стоимость жилья растет каждый месяц на 3-4 процента, то удорожание на 0,2 процента можно считать несущественным.

Можно предложить следующий план сооружения собственной котельной. Она строится за счет банковского кредита или добровольных вложений непосредственных пользователей тепла. Погашение кредита осуществляется максимум за пять лет - за счет разницы между действующими тарифами и фактической себестоимостью тепла в котельной. На протяжении этого срока механизм оплаты услуг теплоснабжения остается общепринятым. Котельная переходит в собственность пользователей, и доля каждого определяется пропорционально теплотреблению.

Собственники сами будут участвовать в выборе оборудования для своей котельной исходя из его надежности, экономической эффективности, цены и т.д. При этом невостребованные типы оборудования с рынка исчезнут, как сорняки с хорошо ухоженного поля.

Что касается большой энергетики, то, лишившись немалого числа абонентов тепловой энергии, она должна будет переориентироваться на преимущественное производство электроэнергии, а отходы (в виде тепла) продавать по ценам, соизмеримым с ценами от автономных источников тепла.

Владимир ФЕДОРОВ

P.S. Прав или неправ Владимир Борисович? Верны ли его расчеты? Редакция «МС» надеется, что публикуемое сегодня мнение читателя вызовет отклик соответствующих специалистов и чиновников. Координаты автора у нас есть.



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

- Выходит, существует очень большая вероятность того, что к 1 января 2007 года москвичи так и не смогут определиться, что лучше - ДЕЗы или частные управляющие компании?

Действительно, за оставшиеся два месяца выполнение этой задачи просто-напросто невыполнимо. Наше предложение таково: необходимо отложить вступление в силу Жилищного кодекса еще на год, чтобы за этот срок по всей стране могли пройти в нормальном режиме выборы управляющих компаний. К сожалению, я невысоко оцениваю вероятность этого события. У идеи переноса даты практически нет лобби. ДЕЗам выгодно, чтобы Жилищный кодекс вступил в силу 1 января 2007 года. Это позволит законсервировать принятие поправок в Жилищный кодекс минимумом на три года - с учетом предстоящих выборов президента и депутатов Государственной думы. Тем не ме-

торые, на наш взгляд, необходимо лицензировать, и составление детального перечня услуг с указанием тарифов, и отработку механизмов передачи полномочий управления зданием от одной компании к другой. Например, смену управляющей компании нельзя проводить зимой во время отопительного сезона - это чревато различными ЧП (отключением отопления, проблемами с горячей водой).

Управляющая компания должна обладать финансово-прозрачной структурой, коллективом профессиональных сотрудников и достаточными финансовыми ресурсами.

Главное же, по мнению Привезенцева, - жители должны почувствовать себя хозяевами своих домов и придомовой территории, ответственными и рачительными домовладельцами, для которых «свое» не ограничивается пределами квартиры.

Леонид ШИРОКОВ

## НА КРЫШЕ

принести почти 16 тысяч долларов в год. И это по минимальным муниципальным расценкам. На такие деньги есть о чем помечтать. Детская площадка? Огороженная территория дома? Исполнительные уборщицы? Всему свое время, но для начала надо найти будущего партнера.

### ВЫБОР ПАРТНЕРА - ДЕЛО СЕРЬЕЗНОЕ

Здесь важно учитывать, что рекламодатели (те, кто платит деньги за размещение рекламы: производители продуктов, товаров и услуг) сами не занимаются установкой своей рекламы. Все работы по установке и обслуживанию рекламных щитов выполняют так называемые операторы

наружной рекламы. Это компании, которые проводят все технические расчеты, оформляют необходимые документы, а далее меняют лампочки, чистят, моют конструкцию - говоря официальным языком, выполняют все функции добросовестного подрядчика.

Операторов на рынке много, и, чтобы выбрать подходящую компанию, нужно запастись терпением и здравым смыслом. Имейте в виду: если вам сразу предлагают миллионы - значит, обманывают; обещают все разрешения получить за неделю - лукавят; не боятся ураганов и цунами - врут безбожно. Как при выборе холодильника или ботинок, разумнее всего довериться известной компании.

Крупными компаниями, многие из которых уже второй десяток лет работают в Москве, являются, например, News Outdoor, «Расцвет», «МедиаИнформ», Panamedia, BigBoard, «Террапроект»... Такие фирмы следят еще и за тем, чтобы в один прекрасный день рекламная установка не свалилась на чью-нибудь голову. Например, по словам одного из руководителей ТСЖ дома на Садовой-Курганской, инженера по образованию, на его решение в пользу конкретного оператора наружной рекламы повлиял тот факт, что фирма заложила в конструкцию четырехкратный запас прочности по ветровым нагрузкам.

Вообще лучшей проверкой компании «на вшивость» будет ее готовность и желание предоставить информацию по аналогичным проектам с другими ТСЖ. Кроме того, порядочная рекламная фирма, делая техническое заключение о

том, сможет ли здание вынести нагрузки, честно скажет об установке рекламы, если выяснится, что характеристики дома не позволяют ничего на нем размещать. Себе дороже.

### КОМФОРТ ЗА СЧЕТ РЕКЛАМЫ

Если вы считаете, что дом, где вы живете, может заинтересовать рекламные фирмы, ваше ТСЖ должно как следует подготовиться к заключению договора с теми подрядчиками, которых вы выберете. Потребуется следующий набор документов:

- распоряжение префекта округа об утверждении описания общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме по вашему адресу;
- копии свидетельств о регистрации юридического лица и постановке на налоговый учет;

- акт приема-передачи имущества на баланс ТСЖ;

- копия технического паспорта БТИ на здание;

- выписка из протокола общего собрания ТСЖ о размещении рекламных средств на здании, заверенная печатью и подписью председателя правления ТСЖ;

- копия устава ТСЖ, в котором должно быть указано, что места для размещения рекламных средств (крыши и стены) являются общим имуществом ТСЖ.

На этом бумажная канитель для вашего ТСЖ закончится, поскольку все остальные вопросы будет решать рекламная компания. А жильцы тем временем смогут уже не просто мечтать, а вполне обоснованно выбирать, какие кодовые замки лучше всего ставить на новые двери в подъездах и какие цветы сажать на клумбах - георгины или метельчатые гортензии...

Нина КАТИАНИ