

ОНА НУЖНА?

платить. Массив, представляющий заказчика услуг, неоднороден – это жилищные объединения разных статусов и калибров. Жилищный кодекс позволил и ТСЖ выступить в роли заказчика. Хотя цели управляющих компаний и ТСЖ сильно отличаются. Цель управляющей компании, если это бизнес-структура, – получение прибыли, а цель ТСЖ – обеспечение комфортных условий проживания людей с минимальными затратами. Если бы ТСЖ позволили себе рассуждать о том, чего им не хватает, кто им мешает, их бы просто не было. И у нас существовало немало препятствий, но мы, маленькая управляющая компания, их преодолели. Кроме того, со своей небольшой высоты мы порой видим дальше. Например, в мае этого года вышло постановление о новом порядке оплаты электроэнергии. Оно позволяет не авансировать оплату электроэнергии на общедомовое имущество. Когда я принесла заявление в Энергосбыт, то узнала, что мы стали первой и на тот момент единственной управляющей компанией в Москве, которая обратила внимание на этот важный документ. Вот вам и маленькие!

Весь десятилетний опыт нашего ТСЖ доказывает: иметь дело с предприятиями малого бизнеса, с частными предпринимателями выгоднее и удобнее, чем с крупными фирмами: они оперативнее, не пренебрегают небольшими заказами, дорожат своей репутацией.

Виктор АВЕРЬЯНОВ,
директор ООО «ИВА-ХХ1»:

ВЫХОДИМ НА РЫНОК НЕ С ОБЕЩАНИЯМИ, А С ДЕЛАМИ

– Я представляю фирму, которая выходит на рынок управления жильем, опираясь на большой опыт работы по обслуживанию жилищного фонда. Мы работаем в Савеловском районе Северного округа более 10 лет: и на благоустройстве, и на текущем, и на капитальном ремонте зданий. Когда мы входили в этот рынок, то преодолевали жесткую конкуренцию – РЭУ, других подрядных организаций, но мы ее выдержали, заняли свое место. За счет чего?

Во-первых, за счет высокого качества работ. Мы, например, ремонтируем крышу так, чтобы у жителей, да и у нас не было проблем с сосульками, обеспечиваем оптимальный температурно-влажностный режим. Ведь это наши объекты, в которые мы вкладываем деньги. И ко всем другим работам у нас такой же подход.

Во-вторых, за десяток лет мы создали мощную материально-техническую базу, у нас только техники 50 единиц, есть все необходимое: автовышки, подъемники, несколько автомашин аварийной службы. В-третьих, мы участвуем в социальных программах района. Словом, мы доказали на деле свой профессионализм и ответственность. Поэтому, когда пришла пора выбирать управляющие компании, люди сами предложили нам взять на себя и управление домами.

Мы не претендуем на монополизм, выиграли четыре лота – это четыре тысячи квадратных метров. Наши сотрудники сейчас обучаются на факультете управления в Институте ЖКХ. Старым багажом в новой сфе-

ре деятельности не обойтись, мы понимаем, что и здесь будет конкуренция. Пусть люди сами посмотрят, кто управляет эффективнее – мы или ДЕЗ. Сейчас подходят к концу процедурные вопросы: мы заключили договоры на управление с каждым собственником, у нас есть перспективные планы по внедрению энергоэффективных технологий в домах, которые мы взяли в управление. У нас в активе – знание жилищного фонда района, высокая квалификация кадров, авторитет у населения. Думаю, что с таким багажом на рынке управления жильем мы не потеряемся.

Валерий ШУЧЕВ,
председатель Ассоциации малых предприятий в ЖКХ СЗАО:

БИЗНЕС ПРИБЫЛЬНО ПРИРАСТАЕТ

– Жилищный кодекс коренным образом меняет отношения в жилищной сфере и даже самих субъектов этих отношений: государство и органы местного самоуправления должны уйти из данной сферы. Но у власти остаются обязанности: по выплатам жилищных субсидий, предоставлению льгот некоторым категориям населения, по капитальному ремонту домов, а главное – по обеспечению равных условий для всех участников рынка управления жилыми домами, их эксплуатации и содержания. Но как это сделать, когда нет самых нужных механизмов практического применения статей Жилищного кодекса? Нет механизма передачи в собственность земельных участков под многоквартирными домами, нежилых помещений. Нет механизмов накопления средств на капитальный ремонт домов, не определены критерии отбора управляющих компаний.

Поспешность, с которой Жилищный кодекс предписывается внедрять в практику, может привести к настоящим социальным катаклизмам. Реально оценивая неготовность населения принять самостоятельные, грамотные решения по выбору управляющих компаний, правительство Москвы обязало местные органы власти помочь людям провести такие выборы. Но даже в нашем, не самом большом административном округе, мы столкнулись с серьезными трудностями. Поскольку население не проявляет достаточной активности, легитимность многих собраний в районах под вопросом. Любый собственник может оспорить решение такого собрания.

В нашей ассоциации 120 предприятий, работающих в ЖКХ. Анализируя опыт совместной деятельности, мы пришли к выводу, что серьезным, реальным шагом вперед в реформировании отрасли может стать синхронизация реформирования ЖКХ и энергетики. Без этого не может быть речи об эффективности, а бизнес-структуры не пойдут туда, где они не смогут получать прибыль.

Ирина ШРАМКО,
руководитель ГУ
«Центр реформы в ЖКХ»:

ХОЧЕШЬ ВЛАДЕТЬ – УМЕЙ УПРАВЛЯТЬ

– Точек зрения на проблему создания конкурентной среды в ЖКХ было высказано много, они разные, но все сходятся в одном: мы стоим перед проблемой демополизации социально значимого рынка – рынка жилищно-коммунальных услуг. Простых решений этой проблемы нет и быть не может. Сегодня этот рынок занят государством, бизнесу предстоит борьба за овладение этим рынком, особенно в управлении жилищным фондом. Основной участник рынка – население – пока не осознает своего интереса, не может четко сформулировать свои потребности, оно как участник такого рынка еще «спит».

Когда мы говорим, что создание рынка ЖКУ имеет целью комфортное существование населения по доступным для него ценам, то можно услышать возражение: зачем вводить что-то новое и неизвестное? Давайте понемногу улучшать то, что уже есть. Но Федеральный закон, новый Жилищный кодекс диктуют нам другой выбор – собственник обязан взять управление и содержание жилья в свои руки, на свои плечи.

В Москве 80 процентов квартир находятся в собственности населения. Может быть, кто-то хочет отказаться от этого бремени? Если нет, тогда никуда не деться и от обязанностей по его содержанию, управлению. А цивилизованный рынок услуг поможет собственникам нести эту ответственность.

А что даст оптимизация конкретно потребителю и поставщику? Об этом рассказали на презентации комплекса два ведущих специалиста Московской объединенной энергетической компании – начальник диспетчерской службы Валерий МАСЛОВ и заместитель начальника отдела эксплуатации и ремонта тепловых сетей и ЦТП Михаил ГОРБАТОВ.

Михаил Юрьевич остановился на возможностях, которые предоставляет комплекс для эффективной эксплуатации сетей и объектов:

– Квартиры, тепловой режим в которых соответствует норме, от внедрения нового комплекса ничего дополнительно не получат. Но много ли таких квартир в жилфонде столицы? Давайте посмотрим на экран...

рывать о состоянии системы теплоснабжения; прогнозировать, как она себя поведет при плановом или внезапном изменении тех или иных параметров; выдавать рекомендации по управлению системой и грамотно формулировать технические условия по теплоснабжению для вновь строящихся объектов.

– Валерий Федорович, вы сказали о двух составляющих комплекса...

– Да, он заработает эффективно, когда будут включены все элементы. Вторая составляющая – технологическая. Это программа диспетчеризации индивидуальных и центральных тепловых пунктов. В компании сейчас 9 тысяч ЦТП, к концу года к единой системе диспетчеризации будут подключены 2 тысячи из них. Из тех центральных те-

делайте вывод, кому нужна такая экономия. Есть и другие эффекты. При температуре в жилье ниже нормы люди начинают обогревать его электроприборами, а это легко может привести к перегрузке электросетей. О последствиях таких перегрузок все мы хорошо знаем.

– Валерий Федорович, на пресс-конференции руководитель МОЭКа Александр Ремезов сказал, что дефицита тепла в Москве нет, есть даже небольшой резерв. Но это тепло – на станциях, а вот проблема его распределения и достатка потребителю существует, и серьезная. Комплекс поможет ее решить?

– Это одна из основных целей его внедрения. «Теплоэксперт» дает нам информацию, на основании которой

ЗЕЛЕНЫЙ – ЦВЕТ КОМФОРТА И ЭКОНОМИИ

В ОАО «МОЭК» началась опытная эксплуатация комплекса программно-технологических продуктов, которые позволят оптимизировать работу теплоэнергетических объектов и оперативнее реагировать на чрезвычайные ситуации.



На экране видно все – и руководителю диспетчерской службы Валерию Маслову, и Михаилу Горбатову – человеку, отвечающему за ремонт тепловых сетей

На большом экране – красные, зеленые, синие прямоугольники и линии. Красивая картинка! Нетрудно догадаться, что это здания и сооружения, которые получают тепло от ОАО «МОЭК». Преобладает красный цвет. Специалисту эта «краснота» говорит о том, что в домах-прямоугольниках идет «перетоп», а в сетях, подведенных к этим домам, гидравлический и температурный режимы выше нормы. Скорее всего жалоб от жителей этих домов не поступит – люди борются с повышенной температурой в квартире просто: открывают форточки, а то и окна. Подобная ситуация чревата ненужной нагрузкой на оборудование станций, котельных и ЦТП. И платит за них сегодня МОЭК.

А что происходит в домах, к которым подходят «синие» сети? Там температура ниже нормативных 18 градусов, условия для людей некомфортные. Согласно договорам, которые МОЭК заключает с управляющими компаниями, потребитель за такую услугу может выставить поставщику штрафные санкции.

И только зеленым цветом на схеме выделены объекты, где все в норме: и температура в домах, и давление в сетях. У меня сразу возник вопрос: сам по себе графико-информационно-расчетный комплекс (ГИРК) «Теплоэксперт» технических задач по достижению оптимальных режимов не решает и даже конкретно их не ставит – что же он дает?

Отвечил Валерий Маслов: – Подчеркну: комплекс включает две составляющие – расчетно-информационную и технологическую. То, что вы видели на экране, на самом деле – бесценная информация. В одном месте, компактно, в надежной форме создана максимально полная база данных обо всех объектах, которые обслуживает МОЭК. Одних строений почти 46 тысяч! Если бы такая база была единственным результатом внедрения комплекса, он и тогда уже оправдал бы себя. Но информационная функция далеко не единственная. Когда комплекс заработает в полную силу, задействует весь свой потенциал, он будет выполнять в организации теплоснабжения четыре основные функции: информи-

ровать о состоянии системы теплоснабжения; прогнозировать, как она себя поведет при плановом или внезапном изменении тех или иных параметров; выдавать рекомендации по управлению системой и грамотно формулировать технические условия по теплоснабжению для вновь строящихся объектов.

При стопроцентной диспетчеризации мы в любой момент сможем иметь реальную картину функционирования теплосетей, состояния всех объектов. И вот на эту реальную картину будет накладываться смоделированный ГИРК оптимальный режим. Тогда «Теплоэксперт» сумеет выдать рекомендацию, как максимально приблизить реальную картину к рассчитанной. Ведь каждому из 46 тысяч объектов-потребителей нужен свой тепловой режим. «Теплоэксперт» может воспроизвести оптимальные размеры регулирующих устройств вплоть до каждого подъезда в доме, до каждого стояка.

– А в каком-то районе Москвы комплекс уже показал, на что он способен?

– Развертывание комплекса только начинается и будет включать несколько этапов. В Восточном административном округе (район Вешняки) на ряде жилых домов и ЦТП, в которых установлены приборы учета тепловой энергии, была проведена сверка реальной картины теплоснабжения и расчетной, подготовленной ГИРК «Теплоэксперт». Совпадение по всем параметрам было практически полным (с учетом погрешностей измерения). На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что после мероприятий по режимной наладке теплосетей на основе рекомендаций ГИРК (установке дросселирующих устройств), затраты на которые минимальны, можно получить весьма существенный эффект – экономию до 20 000 рублей в течение только одного отопительного периода по каждому строению. Умножая на количество строений, которые отапливает ОАО «МОЭК», получаем внушительную сумму.

– Но кто ощущает этот эффект: население или сама компания?

– Мы снижаем свои затраты, а все они закладываются в тарифы. Вот и

мы ставим и решаем инженерные, технические задачи: что нужно сделать, чтобы данный объект (дом, микрорайон) получил тепло в необходимом, но не избыточном объеме, а для нас – с наименьшими затратами, чтобы не пострадали другие объекты. При планировании подключения новых объектов или разработке планов реконструкции, ремонта сетей с помощью такой информации мы точно знаем, где нужно увеличить диаметр трубопроводов, а где поставить дополнительные дросселирующие устройства.

Некоторые сети прокладываются с большим запасом в новостройки. Через 10 лет, предположим, там будет 50 многоэтажных домов, но сегодня только пять. В каком режиме эксплуатировать новые сети, чтобы и людям было комфортно, и оборудование не работало вхолостую? Вот на эти вопросы нам и помогает получить ответы «Теплоэксперт».

Поскольку многие сети МОЭКа закольцованы, можно перераспределить потоки теплоносителя таким образом, чтобы нигде не было ни пусто, ни густо. Мы старались делать это и до появления «Теплоэксперта», но... Этот комплекс относится к реальной теплоэнергетической системе столицы, как скажем, глобус к планете Земля. Оптимальный, в зависимости от целей, маршрут движения из одной точки Земли в другую можно найти и опытным путем, а можно – на глобусе. Нужно ли объяснять разницу?

Юрий Александрович ПЕРВОВСКИЙ – автор и разработчик ГИРК «Теплоэксперт», доктор технических наук, доцент Ивановского энергетического института – скромно сидел в сторонке, пока нас удивляли и восхищали замечательные возможности его детища. Как ивановской фирме удалось внедриться в московский рынок, потеснить многочисленных НИИ и фирмы, стать партнером крупнейшей теплоэнергетической компании столицы?

Юрий Александрович рассказал: – Мы предложили МОЭКу очень тонкий, высокотехнологичный программный продукт, который позволяет оптимизировать самую суть теплоснабжения: гидравлические и тепловые режимы путем воспроизведения реальной картины распределения теплоносителя. В основе программы – талантливое решение (в сотрудничестве с учеными МГУ) сложной математической задачи. Система одновременно решает несколько тысяч (по количеству объектов) уравнений в частных производных. Мы опробовали «Теплоэксперт» во многих городах Московской области, в смежных регионах и только потом, имея реальные результаты и положительные отзывы специалистов, предложили свой продукт МОЭКу.

Что ж, судя по потенциальным возможностям, ГИРК «Теплоэксперт», будучи внедренным в МОЭК, сыграет, говоря языком музыкантов, одну из ведущих партий в программе энергосбережения столицы.



В районе Таганский частный бизнес уже участвует в эксплуатации жилого фонда