Учредитель и издатель
ООО «Издательский Дом Лакмус»

Генеральный директор
Ольга Светлова

Главный редактор
Татьяна Андриевская

Экспертный Совет:
Жилищный Комитет
Правительства Санкт-Петербурга

Ассоциация
«Жилищный Комплекс»

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет кафедра экономики и менеджмента в городском хозяйстве

О.Э. Бессонова, *доктор социологических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (Новосибирск), эксперт Центра россиеведения ИНИОН РАН (Москва)*

Редактор
Саша Юрьева

Журналисты
Николай Александров
Галина Мурзакаева
Александр Беликов
Надежда Тихомирова

Художественное оформление
Мастерская монументального искусства «33 плюс 1»
www.33plus1. ru
Павел Шугуров
Юлия Августинович

Дизайн и верстка
Константин Афиногенов
полиграфия, web, afick@mail.ru
Дмитрий Бушуев (1-я обложка)

Корректор
Нина Постникова

Фото
Евгений Динев
Никола Груев
Александр Жданов
Лиза Федосеева

Адрес редакции
198207 Санкт-Петербург
Ленинский пр., 111
Тел (812) 450-03-29
Факс (812) 368-71-35
e-mail: gkh-mix@mail.ru
сайт: www.gkh-mix.ru

Журнал отпечатан в типографии «Премиум Пресс»
Тираж 8000 экз.

Редакция не всегда разделяет мнение авторов публикаций и не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

Перепечатка текстов, их фрагментов и иллюстраций допускается только с письменного разрешения редакции.

©Издательский Дом «Лакмус», 2009 г

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ MIX
«ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ ЛАКМУС»: КОГДА ЗНАЕШЬ, ЧТО ДЕЛАТЬ.....2

ОФИЦИАЛЬНЫЙ MIX
ГРАЖДАНСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ ФОРУМ. ПОСТРЕЛИЗ.....3

АКАДЕМИЯ MIX
Н.В. Васильева
САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ: ЦЕЛИ И ПУТИ РАЗВИТИЯ 8
С.А. Кирсанов
ЖИЛИЩНЫЕ И КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ.....12
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ЖКХ ГОРОДА.....15

ОБЛАСТЬ MIX
ТОКСОВО: ОРИЕНТИРЫ – НА РАЗВИТИЕ 18

УСЛУГИ MIX
ОБ УСТАНОВКЕ УЗЛОВ УЧЕТА ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГИИ.....19

РАЙОНЫ MIX
КРАСНОСЕЛЬСКИЙ РАЙОН: ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА.....20
У ЖИТЕЛЕЙ НЕ БЫВАЕТ «МАЛЕНЬКИХ» ПРОБЛЕМ.....24

УСЛУГИ MIX
ВЕРЯТ ТЕМ, КТО ДЕРЖИТ СЛОВО.....26
ОТ КАЧЕСТВА УСЛУГ К КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ!.....28
НАШИ ДОМА БУДУТ ЛУЧШИМИ.....30
В ОСНОВЕ УСПЕХА – РАВНОПРАВНОЕ ПАРТНЕРСТВО.....32
ОТ «ГЕНЕРАЛА» ДО ГЕНЕРАЛЬНОГО.....33
ОБЪЕДИНЕНИЕ И КОНКУРЕНЦИЯ: СРО НП «ЛИГА ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ»...36
БУДЕМ ЖИТЬ В ХОРОШЕМ ДОМЕ.....37
«САМОРЕГУЛИРУЕМЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА».....38
АНДРЕЙ ГОЛОВИН: «О КАКОМ КРИЗИСЕ МЫ ГОВОРИМ?».....39
КТО СТАНОВИТСЯ ЛУЧШИМ?.....40

ДОМ MIX
ТСЖ «КОСМОС»: ПОРЯДОК У ТЕХ, КТО К НЕМУ ГОТОВ.....41
МЫ МОЖЕМ ЖИТЬ ХОРОШО!.....42

ЭКОЛОГИЯ MIX
С ВЫВОЗОМ ТБО ВСЕ В ПОРЯДКЕ.....44
РАБОТА ДЛЯ УЮТА.....45
ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ ГЛАВНОЕ – ЧТОБЫ БЫЛО ЧИСТО.....46

НЕДВИЖИМОСТЬ MIX
НЕДВИЖИМОСТЬ БОЛГАРИИ: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ.....48

ИСТОРИЧЕСКИЙ MIX
КАК ПРАЗДНУЮТ НОВЫЙ ГОД В РОССИИ.....54

«ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ ЛАКМУС»: КОГДА ЗНАЕШЬ, ЧТО ДЕЛАТЬ

Наступает 2010 год. Подводя итоги можно сказать: начатое несколько лет назад реформирование отрасли ЖКХ уже приносит свои плоды. Кардинально изменилась модель управления многоквартирными домами, у большинства петербургских зданий появился хозяин – управляющие компании. Постепенно меняется и отношение людей к общему имуществу своих домов с пренебрежительно-потребительского до заинтересованно-наблюдательного.

Одна из главных задач, которые поставил перед собой ИД «Лакмус», – информирование всех участников рынка о положительных примерах и тенденциях, которые происходят в отрасли.

Мы стремимся помочь управляющим компаниям, руководителям отрасли, председателям ТСЖ и ЖСК сформировать бережное отношение каждого жителя к своему дому и уважительное к тем, кто выполняет нелегкую работу по содержанию и текущему ремонту петербургского жилого фонда.

Для этого мы издаем журнал «ЖКХ mix».

Для этого мы участвуем в профильных выставках и проводим семинары и конференции, на которых стараемся наиболее полно поднимать проблемы отрасли, предоставлять возможность участникам вырабатывать взвешенные и скоординированные решения.

Один из наиболее значимых проектов 2009 года – проведенный в рамках выставки «ЖКХ России» совместно с Жилищным комитетом Санкт-Петербурга международный круглый стол на тему: «Стратегия и тактика развития отрасли сбора – вывоза – переработки ТБО в Санкт-Петербурге с учетом современной мировой практики».

С докладами на эту тему выступили представители всех заинтересованных сторон: Хмыров В.Л., заместитель председателя Жилищного комитета, Вайсберг Л.А. (ОАО «НПК «Механобр-техника»), Колычев Н.А. (ОАО «Автопарк №1 «Спецтранс»), Шаховец С.Е. (ЗАО «Эласт» - переработчик шин)

Тема сбора – вывоза – переработки ТБО заинтересовала и наших европейских коллег. Посетили круглый стол и выступили с докладами г-н Дорте Кунэллис – заместитель главы департамента технологий и экологической безопасности предприятий Министерства экологии Австрии, г-н Франц Нойбахер, представитель фирмы UV&P.

На круглом столе свои мысли перед аудиторией представили известные общественные организации – Бабанин И.В. (Гринпис России), Гордышевский С.М. (НП «Санкт-Петербургский экологический союз»).

Проблема реформирования отрасли обращения отходов, так тесно увязываемой с отраслью ЖКХ, в городе очевидна, пришли к единому мнению все участники круглого стола. И согласились с необходимостью координации усилий, направленных на рациональное использование природных ресурсов и построение в Санкт-Петербурге единой прозрачной и понятной системы обращения отходов.

Другой важный проект, реализованный ИД «Лакмус» совместно с Жилищным комитетом и производителем энергосберегающих систем компанией «РИЭЛТА» – проведение пресс-конференции на тему «Эффективные решения проблемы энергосбережения в ЖКХ». Интерес к теме проявила не только пресса – присутствовали председатели ТСЖ и ЖСК, представители управляющих компаний и муниципальных образований, поскольку, по мнению представителя производителя, подкрепленному выступившим председателем одного из ТСЖ, за счет использования энергосберегающих технологий можно в 15–20 раз снизить расходы электроэнергии на освещение мест общего пользования многоэтажных жилых домов.

В 2010 году ИД «Лакмус» продолжит свою работу по организации встреч руководителей управляющих компаний, представителей предприятий-производителей, коммунальных служб, представителей власти и управления – как на отраслевых мероприятиях, так и на страницах журнала «ЖКХ mix».

Издательский Дом «Лакмус». Журнал «ЖКХ mix»

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

ГРАЖДАНСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ ФОРУМ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС

ПЕТЕРБУРГСКИЙ ИПОТЕЧНЫЙ ФОРУМ

ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

ПОСТРЕЛИЗ

В Санкт-Петербурге с 30 сентября по 4 октября 2009 года прошел Гражданский жилищный форум. В рамках форума состоялись мероприятия для профессионалов рынка недвижимости, строительства и ипотечного кредитования – Петербургский жилищный конгресс, Петербургский ипотечный форум (30 сентября – 2 октября) и выставка-семинар для населения «Жилищный проект» (3–4 октября).

Форум состоялся при поддержке органов власти Санкт-Петербурга, Краснодара, Республики Карелия, Вологодской области, Новгородской области, а также крупнейших профессиональных объединений. В их числе Российская гильдия риелторов, Российский союз строителей, FIABCI, Международная ассоциация фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования, Ассоциация региональных банков России, Ассоциация экономического взаимодействия «Северо-Запад» и многие другие. Организатор Гражданского жилищного форума – Группа компаний «Бюллетень недвижимости».

ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС

В конгрессе приняли участие более 1000 специалистов рынка недвижимости из различных регионов РФ. В их числе представители федеральных и региональных органов власти, ведущих специалистов строительных организаций, банков, страховых, ипотечных и риелторских компаний, специализированных и общеинформационных СМИ.

На конгресс прибыли делегации из Москвы, Владивостока, Перми, Екатеринбурга, Иркутска, Кемерова, Орла, Новосибирска, Твери, Магнитогорска, Сыктывкара, Краснодара, Петрозаводска, Нижнего Новгорода, Самары, Омска, Красноярска, Якутска, Челябинска, Оренбурга, Ярославля, Рязани, Ижевска, Калуги, Вологды, Пензы, Архангельска, Северодвинска, Череповца, Великого Новгорода и других городов РФ.

«Нынешний Петербургский жилищный конгресс прошел в условиях мирового финансового кризиса. Поэтому участники мероприятия сконцентрировали все свое внимание на самых важных вопросах развития рынка – например таких, как финансирование строительства, государственная поддержка предложения и спроса, снижение рисков представителей бизнес-сообщества и потребителей рынка».

Программа конгресса включала ряд конференций и секций, тематика которых охватывала главные аспекты рынка недвижимости: жилищное строительство, государственные программы, законодательство в сфере недвижимости, риелторский бизнес, анализ и прогноз развития рынка, механизмы снижения рисков. Также состоялись круглые столы, совещания профессиональных участников рынка, семинары, бизнес- и пресс-туры.

«Нынешний Петербургский жилищный конгресс прошел в условиях мирового финансового кризиса. Поэтому участники мероприятия сконцентрировали все свое внимание на самых важных вопросах развития рынка – например таких, как финансирование строительства, государственная поддержка предложения и спроса, снижение рисков представителей бизнес-сообщества и потребителей рынка», – отметил председатель наблюдательного совета Гражданского жилищного форума – вице-губернатор, руководитель администрации губернатора Санкт-Петербурга А.И. Вахмистров.

Пленарное заседание конгресса открыл вице-губернатор Санкт-Петербурга Алексей Сергеев.

Он отметил, что в этом году, несмотря на кризис, темпы реализации целевых жилищных программ сохранены, а число очередников, которые получат государственное содействие по итогам 2009 года, должно сравняться с показателями прошлого года.

В свою очередь, председатель Жилищного комитета правительства Санкт-Петербурга Юрий Осипов сказал, что до 1 мая 2010 года в Петербурге в соответствии с Указом Президента РФ жильем будут также обеспечены более восьми тысяч ветеранов Великой Отечественной войны.

Как заявил на пленарном заседании конгресса депутат Государственной думы РФ Сергей Петров, Петербургский конгресс стал не просто крупнейшим мероприятием рынка недвижимости, но и площадкой, где рождаются реальные законодательные инициативы. «В ходе нашей прошлой встречи в 2008 году специалисты Петербурга предложили, например, ряд важных поправок в документы, регулирующие деятельность саморегулируемых организаций (СРО). Эти замечания сейчас рассматриваются в Госдуме и, вероятнее всего, будут приняты», – сказал Сергей Петров.

Проблема перехода строительной отрасли на саморегулирование действительно оказалась одной из наиболее острых. Как отметил вице-президент Российского союза строителей Анвар Шамузафаров, хотя с 1 января 2010 года рынок станет полностью саморегулируемым, государство не должно оставлять строителей наедине со своими проблемами – в противном случае система просто не успеет перестроиться. Другую проблему озвучил Сергей Зимин, начальник департамента аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО. По его словам, процесс образования СРО «пошел не в ту сторону»: на рынке стали плодиться мелкие объединения, куда входят всего 3–4 компании. «Очевидно, что такие организации будут действовать в своих собственных интересах, а не на благо рынка», – считает он. Если «карманные» мини-СРО, как правило, вредят рынку, то малые строительные компании, наоборот, его созидают. Так, активное развитие в нашей стране сегмента малоэтажного строительства невозможно без стимулирования малого бизнеса, считает депутат Государственной думы Александр Коган. При этом СРО должны повышать свое влияние на рынке высотного строительства и давать больше свободы небольшим организациям, которые возводят одно-, двухэтажные дома (такое строительство обычно ведется по типовым проектам, дома собираются по типу конструктора). В том же русле высказывался его коллега Сергей Петров: «В осеннюю сессию должен быть принят законопроект, который уменьшает для малого бизнеса взносы в компенсационный фонд в два раза».

Еще одной темой горячих дискуссий на конгрессе стали государственно-частные партнерства. Как отметил Александр Коган, совместная работа власти и бизнеса способна заметно оживить рынок. «Каждый рубль, вложенный государством в жилищное строительство (подготовку участка, создание инфраструктуры, субсидирование процентных ставок и т. д.), привлекает несколько рублей частных средств. В некоторых регионах это соотношение составляет 1:18».

«Каждый рубль, вложенный государством в жилищное строительство (подготовку участка, создание инфраструктуры, субсидирование процентных ставок и т. д.), привлекает несколько рублей частных средств. В некоторых регионах это соотношение составляет 1:18».

Также господин Коган высказал идею, что в России должен появиться класс недорогого арендного жилья. Опросы показывают, что россияне, в отличие от граждан других стран, боятся переезжать на работу в другие города и регионы, даже если им обещают хорошую зарплату. Причем страхи эти связаны с необходимостью дорого платить за съемное жилье (в Москве, например, аренда однокомнатной квартиры стоит 25–30 тыс. руб. в месяц), непрозрачностью рынка найма и риском в любой момент оказаться на улице. Появление в нашей стране цивилизованного сегмента рентной недвижимости могло бы решить эту проблему, однако бизнес не заинтересован в строительстве жилья для сдачи в аренду – слишком велики сроки окупаемости. Но такие проекты могут быть реализованы на условиях концессии.

Ипотека, несмотря на кризис, продолжает развиваться. Об этом заявил в ходе Петербургского жилищного конгресса Андрей Семенюк, заместитель генерального директора Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. По словам Семенюка, ставки по кредитам АИЖК в очередной раз снижены, теперь до показателей 10,05–12% годовых (это ниже, чем даже до кризиса). Но банки, работающие не по госстандарту, выдают ипотеку под гораздо большие проценты – 18–20% годовых. Эти ставки являются, по сути, заградительными (по мнению замглавы АИЖК, для населения психологически приемлемым уровнем процентной ставки является 15%).

В условиях кризиса выдавать ипотеку продолжают крупнейшие операторы рынка. Так, по словам заместителя директора управления кредитования частных клиентов Северо-Западного банка Сбербанка РФ Сергея Корешкова, в первом квартале 2009 года банк выдал 1100 кредитов, во втором – более 1400. Предварительный прогноз на третий квартал – свыше 1600 кредитов. Небольшие же банки вовсе свернули ипотечные программы.

Чтобы сделать ипотеку доступнее, АИЖК планирует страховать ипотечные кредиты, заявил Андрей Семенюк. Рассматривается несколько сценариев. Один из них – сотрудничество со специализированной страховой компанией, второй – создание дочерней перестраховочной структуры, которая будет передавать риски страховым компаниям. Проект будет запущен с начала следующего года, его реализация позволит снизить риски для банков и соответственно уменьшить размер первоначального взноса для заемщиков с 30 до 10–20%.

Андрей Семенюк также отметил, что в следующем году АИЖК планирует заняться земельной ипотекой. Кроме того, разрабатывается методика оценки рисков в рамках взаимодействия АИЖК, банков и строительных компаний. После ее утверждения любая кредитная организация сможет сотрудничать с агентством по проектам финансирования строек.

Павел Созинов, председатель оргкомитета Петербургского ипотечного форума, отметил, что наиболее острым и значимым остается вопрос взаимодействия бизнеса и власти. «В рамках Северо-Западного федерального округа проводится целый ряд совещаний с участием руководителей отраслевых комитетов субъектов Федерации и профессиональных объединений, связанных в первую очередь с разработкой единых подходов, методологий и стандартов деятельности, а также посвященных вопросам безопасности и разработки механизмов снижения рисков на рынке недвижимости», – сказал Павел Созинов.

ВЫСТАВКА-СЕМИНАР «ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ»

В рамках Гражданского жилищного форума 3–4 октября в Ледовом дворце (станция метро «Проспект Большевиков») состоялась юбилейная, двадцать пятая выставка-семинар «Жилищный проект». Она показала: кризис не уменьшил интереса горожан к недвижимости, а скорее наоборот. Мероприятие посетили около 20 тысяч человек – это абсолютный рекорд за всю историю выставки-семинара. Открыл выставку-семинар председатель исполнительного комитета ГЖФ, руководитель «Жилищного проекта» Владимир Николаев. Он поблагодарил участников и пожелал всем удачной работы. По его словам, выставка-семинар является социальным проектом и пользуется огромным спросом у населения. На сегодняшний день ряд регионов уже переняли опыт проведения бесплатных просветительских мероприятий для населения. В их числе, например, Краснодар, Нижний Новгород. В открытии выставки-семинара приняли участие делегации Ульяновска, Москвы, Новосибирска, Архангельска и Ростова-на-Дону, а также представители профильных комитетов правительства Санкт-Петербурга.

Посетители отмечали удобную планировку выставок. Пользуясь указателями и справочником-навигатором, гости могли легко найти наиболее нужные им мероприятия. Большинство начинали поиск «от темы». Так, интересующиеся государственными жилищными программами побывали на семинарах, где выступали специалисты Жилищного комитета, Санкт-Петербургского ипотечного агентства, НП «Городской центр – доступное жилье». Особым спросом пользовался консультационный центр по госпрограммам, здесь каждый посетитель в индивидуальном порядке получал всю необходимую ему информацию. Активнее всего люди интересовались механизмами расселения коммунальных квартир.

Спектр других тем, которые были востребованы гостями «Жилпроекта», довольно широк. Это сделки с готовым, строящимся жильем, загородной недвижимостью, а также аренда, ипотека, проблемы ЖКХ и многое другое.

Общую, базовую информацию по тому или иному направлению люди получали на семинарах, индивидуальные советы и рекомендации – в консультационных центрах. Ознакомиться с конкретными предложениями участников рынка можно было собственно на экспозиции.

По словам заместителя директора управления кредитования частных клиентов Северо-Западного банка Сбербанка РФ Сергея Корешкова, в первом квартале 2009 года банк выдал 1100 кредитов, во втором – более 1400.

В выставке принимали участие около 100 российских компаний, в их числе представители строительных, риелторских, консалтинговых фирм, финансовых организаций и т. д.

Многих посетителей выставки-семинара интересовало, как будет развиваться ситуация на рынке недвижимости Петербурга. По данным ГК «Бюллетень недвижимости», цены на готовые квартиры, скорее всего, будут снижаться, но незначительно. Однако если экономическая ситуация в стране не ухудшится, то на фоне текущей тенденции вымывания ликвидного предложения возможен рост цен. О возможном удорожании квадратного метра – но уже на первичном рынке – говорил на «Жилищном проекте» Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов СПб и ЛО: «Если в ближайшее время новые строительные проекты не будут запущены, к 2011–2012 годам нас ожидает дефицит строящегося жилья, и цена неизбежно пойдет вверх». Эта тенденция, по его словам, уже наблюдается в некоторых регионах России, так, в Новосибирске цены на жилую недвижимость взлетели за последнюю неделю на 10%.

Заметно возрос интерес посетителей к возможностям ипотеки. Так, люди активно интересовались кредитами, выдаваемыми по федеральному стандарту (ставки по ним в последнее время снизились до 10,05–12% годовых); много вопросов задавали представителям Санкт-Петербургского ипотечного агентства. Как выяснилось, сегодня, несмотря на кризис, получить кредит можно на покупку не только готового, но и строящегося жилья. Так, на семинаре, посвященном новостройкам, прозвучали адреса строительных объектов (всего более 20), купить квартиру в которых можно с помощью ипотеки от Северо-Западного банка Сбербанка России. По одному проекту (комплекс «Янтарный» в Приморском районе) даже действует – в качестве эксперимента – программа целевого фондирования: покупатель не вносит деньги в кассу застройщика, а копит их на специальном счете в Сбербанке. Пока дом строится, средства в любой момент можно забрать назад – банк перечисляет их строительной компании только по завершении проекта.

На другом семинаре – по загородной недвижимости – большой интерес посетителей вызвали кредитные программы банка ВТБ24.

Вице-губернатор, руководитель администрации губернатора Санкт-Петербурга А.И. Вахмистров высоко оценил организацию и деловую программу форума, которая, по его мнению, отразила наиболее насущные и актуальные проблемы рынка недвижимости и строительства. Следующий Гражданский жилищный форум пройдет в октябре 2010 года.

Официальный сайт
Гражданского жилищного форума
www.gilforum.ru
Справки по тел.
+7 (812) 346-57-98

ГЛАЗА
НОС
РОТ

«Портрет современника»

проект арт-сообщества «33+1» для Кемеровской школы искусств

Оптимальное композиционное решением данной архитектуры - роспись фриза 4-го этажа по всему периметру здания. Данный фриз, словно специально, выделен архитектурными тягами. Композицию росписи мы сделали в насыщенных цветах, чтобы она контрастировала с однородной по цвету массой стен здания и его крышей.

Монотонный ритм оконных проемов задает ритмический строй композиции – это крупные простые объекты, расположенные между окон. Ритм и масштаб этих объектов диктовал сделать их в различной стилистике, что очень соответствует основной концепции нашего творчества – смешения в одной композиции различных стилей и способов рисования.

«Портрет современника» представляет собой 33 портрета, 33 различных стиля, 33 разных подхода к реальности. Данной росписью мы хотим заложить идею максимального творческого разнообразия будущих выпускников данной школы. Кто-то из них будет художником-реалистом, кто-то музыкантом-экспериментатором, кто-то углубится внутрь себя… Любой путь творческого деятеля приемлем, необходим и интересен, если он тоталитарно не исключает иных путей.

Авторы произведения очень надеются, что роспись спровоцирует подобные размышления у учащихся и прохожих… но не исключают и других трактовок произведения.

Н.В. Васильева
доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики
и менеджмента недвижимости
ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский
государственный инженерно-
экономический университет»

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ: ЦЕЛИ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

В последние годы в Санкт-Петербурге стал активно развиваться бизнес по управлению жилой недвижимостью, число профессиональных участников рынка управления многоквартирными домами в настоящее время составляет более 100 компаний. Однако для такого мегаполиса, как Санкт-Петербург, этого недостаточно, кроме того, большинство компаний работают на своих территориях, то есть не являются в полном смысле слова конкурентами. Собственники жилья должны иметь реальную возможность выбора управляющей организации, способной по доступным ценам обеспечить безопасные и благоприятные условия проживания, как того требует Жилищный кодекс РФ (ст. 161 п. 1). На то, что следует понимать под безопасными и благоприятными условиями проживания, направлена система технического регулирования и саморегулирования.

Проблема обеспечения безопасности проживания должна решаться с учетом положений Федерального закона от 27 декабря 2002 года № 184-ФЗ «О техническом регулировании», который введен в действие с 1 июля 2003 года. Этот закон предусматривает коренное реформирование системы установления обязательных требований к продукции, процессам производства и эксплуатации, выполнению работ и оказанию услуг, а также системы оценки и подтверждения соответствия. Цель закона заключается в гармонизации отечественной системы технического регулирования с международной, отказ от ведомственного нормирования, переход от разрешительной системы к добровольной стандартизации и сертификации. Мотивом для исполнителя служит стремление к обеспечению конкурентоспособности своей продукции или услуг.

Под безопасной эксплуатацией в этом законе подразумевается состояние, при котором отсутствует недопустимый риск, связанный с причинением вреда жизни или здоровью граждан, имуществу физических или юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, окружающей среде. Требования по обеспечению безопасной эксплуатации устанавливаются техническими регламентами, которые должны утверждаться федеральными законами или постановлениями правительства РФ. Законом предусмотрено публичное обсуждение проектов технических регламентов. Один из таких проектов уже подготовлен Министерством регионального развития – проект федерального закона «О техническом регламенте «О безопасности зданий и сооружений», который был рассмотрен и одобрен на заседании Правительственной комиссии по

техническому регулированию. Регламент распространяется на жилые здания и устанавливает минимально необходимые (обязательные) требования механической и пожарной безопасности, безопасности в сложных природных условиях, безопасных для здоровья человека условий проживания, труда, быта и отдыха, включая требования биологической, химической, радиационной безопасности, безопасности пользования жилыми зданиями и их системами, а также земельными участками, на которых они расположены, безопасного уровня воздействий зданий и сооружений на окружающую среду в процессе строительства, использования по назначению и эксплуатации.

Согласно Регламенту, ответственность за безопасную эксплуатацию здания несет собственник. Формами оценки соответствия жилых зданий требованиям безопасности являются эксплуатационный контроль и государственный надзор. Эксплуатационный контроль выполняется управляющей организацией в форме осмотров и обследований с периодичностью, предусмотренной в проектной документации на здание, а также в случаях проявления неисправностей конструкций и систем инженерного обеспечения здания. Государственный надзор осуществляется Государственными жилищными инспекциями. В случае выявления несоответствия требованиям Регламента собственнику здания может быть выдано предписание о выводе объекта из эксплуатации.

Помимо обязательных к применению технических регламентов законом «О техническом регулировании» предусматривается разработка и применение добровольных стандартов (национальных и стандартов организаций). Добровольные стандарты устанавливают характеристики продукции, правила осуществления и характеристики процессов эксплуатации, выполнения работ или оказания услуг. Национальные стандарты разрабатываются любым лицом, но утверждает их национальный орган по стандартизации. Стандарты организаций разрабатываются и утверждаются предприятиями и организациями самостоятельно.

Большая роль в развитии добровольной стандартизации отводится саморегулированию, под которым понимается самостоятельная и инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности, содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль над их соблюдением.

Правовой базой развития саморегулирования в сфере управления жилой недвижимостью служат Закон РФ от 01.12.2007 года № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях», Постановление Правительства РФ от 29.09.2008 года № 724 «Об утверждении порядка ведения государственного реестра СРО», Закон РФ от 27.12.2002 года № 184-ФЗ «О техническом регулировании», Жилищный кодекс РФ.

Проблема обеспечения безопасности проживания должна решаться с учетом положений Федерального закона от 27 декабря 2002 года № 184-ФЗ «О техническом регулировании», который введен в действие с 1 июля 2003 года.

Саморегулируемыми организациями (далее – СРО) признаются некоммерческие организации, созданные в целях саморегулирования, основанные на членстве, объединяющие субъектов предпринимательской деятельности исходя из единства отрасли или рынка товаров (работ, услуг) либо объединяющие субъектов профессиональной деятельности определенного вида.

Если рассматривать возможность создания СРО в сфере управления жилой недвижимостью с позиций единства отрасли и т. д., то следует обратиться к Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД), в котором представлена следующая классификация:

70 «Операции с недвижимым имуществом»;

70.32 «Управление недвижимым имуществом» (деятельность по обслуживанию зданий и сооружений (включая предоставление услуг и организацию процесса обслуживания), относящаяся к эксплуатации оборудования, очистке, содержанию и уходу за помещениями внутри зданий, проверке и регулированию тепловых, вентиляционных систем и систем кондиционирования воздуха, проведению мелких ремонтных работ);

70.32.1 «Управление эксплуатацией жилого фонда» (включает также деятельность по надзору за состоянием и эксплуатацией жилого фонда, по сбору арендной платы за эксплуатацию жилого фонда).

Таким образом, получается, что в одной СРО могут состоять управляющие и эксплуатирующие организации. На практике высказываются мнения, что в таких СРО могут состоять и ТСЖ. На мой взгляд, это недопустимо, поскольку ТСЖ, по сути, является заказчиком для указанных организаций. Кроме того, ТСЖ – это некоммерческая организация, объединение собственников помещений в многоквартирном доме, и отнесение ее к субъектам предпринимательской деятельности неправомерно. Согласно Гражданскому кодексу РФ (ст. 2), предпринимательской деятельностью является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Очевидно, цель функционирования ТСЖ состоит не в этом.

Цель создания СРО – разработка и установление стандартов и правил профессиональной деятельности, а также контроль над их соблюдением. Стандарты и правила представляют собой требования к осуществлению предпринимательской или профессиональной деятельности, обязательные для выполнения всеми членами такой организации.

Установленные СРО стандарты и правила должны предусматривать меры дисциплинарного воздействия в отношении членов саморегулируемой организации за нарушение требований этих стандартов и правил, информационную открытость деятельности членов организации, запрет на осуществление деятельности в ущерб иным субъектам предпринимательской или профессиональной деятельности, требования, препятствующие недобросовестной конкуренции, совершению действий, причиняющих моральный вред или ущерб потребителям жилищных благ и иным лицам, действий, причиняющих ущерб деловой репутации.

Законом установлены следующие требования в отношении таких организаций:

• минимальное число членов: 25 субъектов предпринимательской деятельности или 100 субъектов профессиональной деятельности определенного вида;

• наличие стандартов и правил предпринимательской или профессиональной деятельности, обязательных для выполнения всеми членами организации;

• обеспечение дополнительной имущественной ответственности каждого члена организации перед потребителями и иными лицами.

Членство в СРО является добровольным, однако федеральными законами могут быть предусмотрены случаи обязательного членства в таких организациях (в отношении управления жилой недвижимостью в настоящее время это не установлено).

СРО осуществляет следующие основные функции:

• разрабатывает и устанавливает условия членства;

• применяет меры дисциплинарного воздействия в отношении своих членов;

• образует третейские суды для разрешения споров, возникающих между членами СРО, а также между ними и потребителями;

• осуществляет анализ деятельности своих членов;

• представляет интересы своих членов в отношениях с органами государственной власти и местного самоуправления;

• организует профессиональное обучение, аттестацию работников членов СРО или сертификацию произведенных ими товаров (работ, услуг);

• обеспечивает информационную открытость деятельности своих членов;

• осуществляет контроль за предпринимательской или профессиональной деятельностью своих членов в части соблюдения ими установленных стандартов и правил, а также условий членства в СРО;

• рассматривает жалобы на действия своих членов и дела о нарушении ими требований стандартов и правил, условий членства в организации.

Контроль над осуществлением членами СРО предпринимательской или профессиональной деятельности проводится путем проведения плановых и внеплановых проверок. Предметом плановой проверки является соблюдение требований установленных стандартов и правил. Плановая проверка проводится не реже одного раза в три года и не чаще одного раза в год. Основанием для проведения внеплановой проверки может являться жалоба на нарушение членом организации требований стандартов и правил.

В соответствии с указанными функциями в процессе осуществления своей деятельности СРО имеет право:

• от своего имени оспаривать в установленном порядке любые акты, решения, действия или бездействие органов государственной власти и местного самоуправления, нарушающие права и законные интересы СРО и ее членов;

• участвовать в обсуждении проектов федеральных законов и иных нормативных правовых актов, связанных с предметом саморегулирования, а также направлять в органы государственной власти и местного самоуправления заключения о результатах проводимых ею независимых экспертиз проектов нормативных правовых актов;

В последние годы в Санкт-Петербурге стал активно развиваться бизнес по управлению жилой недвижимостью, число профессиональных участников рынка управления многоквартирными домами в настоящее время составляет более 100 компаний.

• вносить на рассмотрение органов государственной власти и местного самоуправления предложения по вопросам формирования и реализации государственной и муниципальной политики в отношении предмета саморегулирования;

• запрашивать и получать в органах государственной власти и местного самоуправления информацию, необходимую для выполнения возложенных на нее функций.

Опубликованию в средствах массовой информации или размещению в информационно-телекоммуникационных сетях подлежит следующая информация:

• о составе членов СРО;

• об условиях, способах и порядке обеспечения ответственности членов СРО перед потребителями и иными лицами;

• о выбывших из организации членах и причинах выбытия;

• об условиях членства в организации;

• о содержании стандартов и правил СРО;

• о структуре и компетенции органов управления и специализированных органов СРО;

• о решениях, принятых общим собранием членов СРО и постоянно действующим коллегиальным органом управления СРО;

• о случаях привлечения членов СРО к ответственности за нарушение требований законодательства Российской Федерации в части осуществления предпринимательской или профессиональной деятельности, стандартов и правил СРО (при наличии такой информации);

• о любых исках и заявлениях, поданных СРО в суды;

• о составе и стоимости имущества компенсационного фонда СРО;

• об аттестатах, выданных членам СРО или их работникам по результатам обучения;

• о ходе и результатах экспертизы нормативного правового акта, в проведении которой СРО принимала участие;

• о результатах проверок деятельности членов СРО;

• о годовой бухгалтерской отчетности организации и результатах ее аудита;

• иную предусмотренную федеральными законами и саморегулируемой организацией информацию.

Имущество СРО формируют вступительные, членские и целевые взносы, добровольные имущественные взносы и пожертвования, средства, полученные от оказания образовательных услуг и предоставления информации, от размещения денежных средств на банковских депозитах и другие не запрещенные законом источники.

Законом предусмотрены следующие способы обеспечения имущественной ответственности членов СРО перед потребителями и иными лицами:

• создание системы личного и (или) коллективного страхования;

• формирование компенсационного фонда.

В случае применения системы личного и (или) коллективного страхования минимальный размер страховой суммы по договору страхования ответственности каждого члена не может быть менее чем тридцать тысяч рублей в год.

Компенсационный фонд первоначально формируется исключительно в денежной форме за счет взносов членов СРО в размере не менее чем три тысячи рублей в отношении каждого члена. Размещение средств компенсационного фонда в целях их сохранения и прироста и инвестирование таких средств осуществляются через управляющие компании, выбранные на конкурсной основе. Полученный доход направляется на пополнение компенсационного фонда и покрытие расходов, связанных с обеспечением надлежащих условий инвестирования средств компенсационного фонда.

СРО обязаны направлять в органы власти разработанные ею стандарты и правила, а также сведения о запланированных и проведенных проверках деятельности своих членов и о результатах этих проверок. Законом предусмотрено ведение государственного реестра СРО.

Создание СРО в жилищной сфере – один из важнейших инструментов проведения реформы и обеспечения надлежащего качества жилищных услуг. Основными критериями вступления в такие организации должны стать компетентность, добросовестность и финансовое состояние субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности в жилищной сфере. СРО позволят защитить интересы и потребителей жилищных услуг (собственников и нанимателей жилья), и бизнеса при его вступлении на этот рынок.

Помимо саморегулирования существует возможность сертификации услуг и персонала. Система добровольной сертификации в жилищно-коммунальной сфере Российской Федерации – «Росжилкоммунсертификация» – введена Приказом Госстроя России от 13 января 2003 года № 12 и постановлением Госстандарта России от 15 апреля 2003 года № 36. Добровольная сертификация проводится в целях повышения качества и безопасности жилищно-коммунальных услуг, защиты прав и интересов их потребителей. В процессе сертификации проверяется соответствие показателей сертифицируемого объекта требованиям нормативных документов.

Приказом Росжилкоммунсертификации от 09.09.2008 года № 73 утвержден «Стандарт саморегулируемой организации. Общие требования по разработке». Стандарт регламентирует порядок взаимодействия членов СРО, осуществляющих деятельность в сфере ЖКХ, с целью сбалансированности их взаимных интересов, а также для качественного обеспечения потребителей жилищными, коммунальными и прочими услугами. СРО должна иметь:

- сведения о ее внесении в государственный реестр СРО;
- стандарты и правила предпринимательской или профессиональной деятельности;
- план проведения проверок деятельности членов СРО;
- документы, подтверждающие результаты проверок членов СРО;
- документы, подтверждающие наличие способов обеспечения ответственности членов СРО перед потребителями и иными лицами.

В свою очередь члены СРО должны иметь обученный и сертифицированный персонал и сертификат соответствия системы «Росжилкоммунсертификация», опыт работы (не менее одного года), годовые отчеты о результатах деятельности, план деятельности на текущий год, положительную динамику снижения количества жалоб потребителей услуг по осуществляемым видам деятельности по сравнению с предыдущим годом.

В настоящее время на практике не уделяется должного внимания вопросам добровольной стандартизации и обеспечения качества жилищных услуг. Во-первых, внимание руководителей предприятий и организаций, действующих в жилищной сфере, сконцентрировано на текущих задачах – «борьбе за выживание». Обеспечение качества услуг воспринимается многими из них как второстепенная проблема, поскольку главной считается «недостаточное финансирование». Во-вторых, при отсутствии полноценной конкуренции актуален девиз «Работаем, как умеем, все равно других нет». В-третьих, строгость законов вполне искупается необязательностью их исполнения, отсутствием должного контроля качества жилищных услуг. В-четвертых, это нежелание делать «лишнюю» работу. Проще объяснить проверяющим выявленные недостатки, на устранение которых, кроме того, обычно выделяются деньги и время. В-пятых, на предприятии могут существовать разные, зачастую дублирующие друг друга системы контроля, когда непонятно, где заканчивается система охраны труда и начинается система контроля качества работ. Разобраться может, как правило, только руководитель, а он, как уже отмечалось выше, занят «борьбой за выживание». Чтобы завоевать прочные позиции на формирующемся рынке жилищных услуг, достичь конкурентных преимуществ, создать положительный имидж предприятия в глазах потребителей, необходимо внедрить систему управления качеством. Первым условием в этом направлении является личная заинтересованность руководителя, вторым – обучение управлению качеством специалистов своего предприятия.

Возвращаясь к вопросу о добровольных стандартах, отметим, что главной целью их применения является удовлетворенность граждан условиями проживания. Поэтому при разработке стандартов целесообразно несколько отойти от привычного подхода – регламентирования объемов и периодичности работ, как это установлено в Правилах технической эксплуатации жилищного фонда. Здесь важен результат, а не порядок его достижения. Ведь с позиций жильца неважно, сколько раз мыли лестницу, важно – чистая ли она. Поэтому при разработке и внедрении стандартов необходимы понимание потребностей проживающих, стремление удовлетворить их запросы сейчас и в будущем.

Саморегулирование, стандартизация и сертификация помогут в перспективе очистить рынок жилищных услуг от некомпетентных и недобросовестных исполнителей. За рубежом, если компания не прошла сертификацию, с ней никто не решится иметь дела, она не получит заказов. В нашей стране до этого пока далеко и не все предприниматели понимают, зачем нужно тратиться на СРО и сертификацию. Мотивацией членства в СРО является возможность повышения конкурентоспособности, упорядочения взаимоотношений с клиентами на основе стандартов управления, укрепления деловых связей в бизнес-среде, формирования позитивного имиджа компании.

Для создания и развития СРО в сфере управления жилой недвижимостью необходимы информационно-разъяснительная работа о деятельности СРО для населения и для самих управляющих компаний, проведение мониторинга и паспортизации жилых зданий, методическая помощь в разработке стандартов. Членство в СРО, наличие сертификатов означают, что компания активно занимается вопросами качества, более ответственно следит за профессионализмом сотрудников, а это повышает доверие потребителей и позволяет интенсивно развивать бизнес.

Сергей Кирсанов,
к. э. н.,
зав. кафедрой ГМУ СПбИГО

ЖИЛИЩНЫЕ И КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ

При большом научном интересе к проблемам сферы жилищно-коммунального обслуживания остается немало дискуссионных проблем. Само понятие «жилищные и коммунальные услуги» в разных работах трактуется по-разному, отсутствует единство мнений по вопросам о сущности, целях и задачах сферы ЖКУ. Среди ученых и практиков оживленно дискутируются такие вопросы, как разработка эффективной системы управления ЖКУ, повышение качества предоставляемых жилищных и коммунальных услуг, развитие товариществ собственников жилья, создание новых механизмов финансирования и инвестирования, совершенствование нормативно-правовой базы, повышение роли общественности в решении существующих проблем и др.

Однако затрагиваемые проблемы и направления развития ЖКХ не охватывают всего комплекса организационно-правовых и финансово-экономических механизмов функционирования жилищно-коммунальной системы. Автор полагает, что вопросы развития предоставления ЖКУ представляют собой самостоятельную теоретическую и практическую проблему, значимость и специфичность которой подтверждает необходимость выделения ее в качестве одного из научных направлений.

Вопросы развития предоставления ЖКУ представляют собой самостоятельную теоретическую и практическую проблему, значимость и специфичность которой подтверждает необходимость выделения ее в качестве одного из научных направлений.

В настоящее время в России формирование рыночных отношений в ЖКХ не завершено в силу системных причин: дотационности этого сектора экономики, недостаточно развитой системы договорных отношений, неэффективной тарифной политики на жилищно-коммунальные услуги и др.

Возникло множество проблем функционирования сферы ЖКУ, сложность решения которых заключается в том, что по ряду важных теоретических и методологических аспектов их развития отечественные исследования только начались, а зарубежный опыт с точки зрения возможности его применения в условиях российской специфики недостаточно изучен.

Жилищно-коммунальная услуга – это полный цикл работ, обеспечивающий конечный результат – реализацию услуги непосредственно потребителю, включающий техническое обслуживание инженерных систем, конструктивных элементов и ремонт жилых зданий, в том числе выполнение заявок на неотложно-аварийные работы,

Современные экономические отношения в сфере ЖКУ охватывают широкий спектр вопросов социального и экономического характера. Экономические отношения в этой сфере могут быть изучены с позиции анализа категории потребности.

независимо от того, выполняются все работы по производству и реализации услуг одним предприятием или отдельные работы поручаются генеральным подрядчиком другим предприятиям и частным фирмам.

Под жилищными и коммунальными услугами принято понимать услуги, предоставляемые гражданам, проживающим в жилых помещениях, необходимые для обеспечения комфортных условий проживания в зависимости от степени благоустройства жилого дома.

Современные экономические отношения в сфере ЖКУ охватывают широкий спектр вопросов социального и экономического характера. Экономические отношения в этой сфере могут быть изучены с позиции анализа категории потребности.

В экономической теории все то, что человек использует для удовлетворения своих потребностей, называется благом. К благам первой необходимости (естественные) наряду с воздухом, водой, продуктами питания и одеждой относится жилище, которое является первичной потребностью человека и как предмет потребления многофункционально. Второй ряд благ – экономические – это продукты, необходимые для жизнедеятельности общества, творцом которых является человек. При этом изготавливаются два вида экономических благ: предметы потребления и средства производства (условия созидательной деятельности).

Общественный характер деятельности в коммунальном хозяйстве является аргументом для усиления ответственности органов власти за обеспечение потребителей качественными ЖКУ в необходимом количестве, за регулирование процессов производства и потребления и их финансирование. Экономические отношения в сфере ЖКУ являются составной частью производственных отношений. Представленный подход позволяет определить экономическую систему жилищных и коммунальных услуг как совокупность процессов, отношений и связей, возникающих при удовлетворении индивидуальных и общественных потребностей.

Для классификации жилищных и коммунальных услуг существенное значение имеет Общероссийский классификатор услуг населению (ОКУН). Согласно ему к коммунальным услугам относятся услуги электроснабжения, водоснабжения и канализации, газоснабжения, теплоснабжения, а также услуги дорожно-мостового хозяйства и инженерной защиты, санитарно-гигиеническая очистка территорий городов и других поселений, услуги по зеленому хозяйству и декоративному цветоводству, а к жилищным услугам причислены: предоставление жилых помещений по договору найма в домах всех форм собственности, услуги по приватизации жилых помещений, содержание и текущий ремонт, капитальный ремонт, сбор бытовых отходов, сбор и вывоз твердых и жидких бытовых отходов, санитарная очистка и обработка территорий.

Жилищно-коммунальные услуги — услуги длительного и непрерывного пользования, в отличие от большинства других товаров и услуг, использование которых является разовым или длится некоторый определенный отрезок времени. Причем для них характерны слабая степень заменяемости и локальный характер предоставления.

Понятие «жилищно-коммунальные услуги» было впервые определено в ГОСТ 51617-2000 как «действия или деятельность исполнителя по поддержанию и восстановлению надлежащего технического и санитарно-гигиенического состояния зданий, сооружений, оборудования, коммуникаций и объектов жилищно-коммунального назначения, вывозу бытовых отходов, подаче электрической энергии, питьевой воды, газа, тепловой энергии и горячей воды». Данное определение устанавливает обслуживающий характер деятельности по предоставлению жилищных и коммунальных услуг.

В ГОСТ Р 51929-02 дана практически аналогичная трактовка понятия «жилищно-коммунальные услуги», однако они рассматриваются уже не как действия или деятельность исполнителя, а как услуги исполнителя.

Во многом жилищные и коммунальные услуги схожи, так как имеют неограниченный круг субъектов, пользующихся ими (возможности определяются возможностями инженерной инфраструктуры конкретного поселения).

«Жилищно - коммунальные услуги: Услуги исполнителя по поддержанию и восстановлению надлежащего технического и санитарно-гигиенического состояния зданий, сооружений, оборудования, коммуникаций и объектов жилищно-коммунального назначения, вывозу бытовых отходов и подаче потребителям электрической энергии, питьевой воды, газа, тепловой энергии и горячей воды».

Во многом жилищные и коммунальные услуги схожи, так как имеют неограниченный круг субъектов, пользующихся ими (возможности определяются возможностями инженерной инфраструктуры конкретного поселения).

Услуга носит обязательный характер только в случае заключения договора с поставщиком услуги, но тогда и для поставщика, и для потребителя, вне зависимости от того, все ли потребители, пользующиеся данной услугой, добросовестно и своевременно ее оплачивают (даже без заключения индивидуального договора поставки услуги), в случае неоплаты услуги поставщик не прекращает предоставление услуги, а возмещает потери через суд или при помощи организатора (заказчика – орган МСУ); в случае недопоставки услуги или поставки ненадлежащего качества потребитель имеет право на перерасчет.

Инициатором услуги для муниципального жилищного фонда являются муниципалитет и управляющая компания; для приватизированного жилья – управляющая компания или само ТСЖ, а услуги предоставляются муниципальными учреждениями или предприятиями, либо частными предприятиями.

Стандарты (нормативы) предоставления услуги утверждены нормативными актами, однако при отсутствии должного контроля со стороны организатора услуги (в том числе контролирующих органов, например жилищной инспекции) распространена некачественная поставка ЖКУ.

Под жилищными и коммунальными услугами следует понимать услуги жилищно-коммунального назначения, оказываемые физическим и юридическим лицам в соответствии с муниципальным заказом муниципальными предприятиями и учреждениями или иными юридическими лицами по ценам (тарифам), установленным в порядке, определенном органами власти. Под предоставлением жилищных и коммунальных услуг – комплекс работ, выполняемых поставщиком при участии и контроле организатора (заказчика) по содержанию и ремонту жилищного фонда, а также по доведению основных видов коммунального обслуживания до непосредственных потребителей.

Существующие системы классификации ЖКУ не в полной мере отражают комплексный характер воздействия данного вида деятельности на состояние муниципального образования, что не позволяет рассматривать сферу ЖКХ как единое целое, направленное на реализацию задач, сводящихся к главной цели развития муниципальных образований – повышению качества жизни населения.

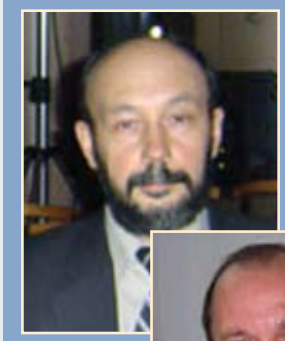
Виды жилищно-коммунальных услуг на законодательном уровне пока не установлены, но по составу и структуре их можно разделить на следующие группы: жилищные, коммунальные, а также организационно-административные в сфере ЖКХ. Жилищные услуги, в свою очередь, делятся еще на два блока: жилищные услуги по содержанию и ремонту жилья, оказываемые эксплуатирующими организациями, и жилищные административные услуги, оказываемые органами власти и другими структурами. Перечни жилищных и коммунальных услуг и их состав в зависимости от функционального назначения определяются органами исполнительной власти и, кроме того, зависят от уровня благоустройства соответствующего дома.

Экономическое содержание жилищных и коммунальных услуг обуславливает многоаспектный подход к решению проблемы формирования и развития рыночных отношений в сфере ЖКХ, реализуемых в целях повышения уровня обеспеченности потребителя ЖКУ; рациональной дифференциации количественного и качественного уровня оказания ЖКУ различным социально-демографическим группам населения; создания в жилых массивах необходимой социальной и инженерной инфраструктуры.

В настоящее время в России нормативная база акцентирует внимание в основном на социальные функции ЖКУ, но при этом уделяется недостаточно внимания другим – экономическим – функциям. В современных условиях при существенном дефиците финансовых средств на местах возрастает необходимость активного государственного вмешательства в решение проблем предоставления качественных жилищных и коммунальных услуг.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ЖКХ ГОРОДА

Специалисты отрасли ЖКХ видят главную задачу в переходе к профессиональному управлению, полноценному информированию населения о проводимых мероприятиях и привлечению жителей к реальному участию в проводимой реформе.



Вадим Сергеевич Чекалин
заведующий кафедрой экономики и менеджмента в городском хозяйстве Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, доктор экономических наук, профессор, почетный работник ЖКХ РФ

Александр Андреевич Олтяну
доцент кафедры экономики и менеджмента в городском хозяйстве Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, кандидат экономических наук

Публикуем тезисы доклада, сделанного авторами – учеными ИНЖЭКОН на Гражданском Жилищном форуме – 2009.

Авторы рассматривают заявленные в ходе проводимой реформы ЖКХ цели, оценивают степень их реализации на настоящем этапе, выделяют недостатки и высказывают предложения, направленные на получение эффекта от проводимой реформы.

Повышение эффективности системы управления ЖКХ

- Население принимает решение о выборе способа управления многоквартирным домом (МД).
- В Санкт-Петербурге принят целый ряд нормативных документов в сфере ЖКХ, в данном секторе развиваются договорные отношения.

Недостатки:

- Договоры на предоставление жилищно-коммунальных услуг жителям либо отсутствуют, либо носят формальный характер.
- Контроль со стороны города и районов в сфере ЖКХ недостаточен.
- Отсутствует ряд важных нормативных документов – «О статусе УК», «О страховании рисков» и др.

Формирование конкурентной среды в ЖКХ

- Ликвидирована монополия городских жилищно-эксплуатационных организаций, созданы государственные и частные управляющие компании.
- Работы по содержанию и ремонту ЖФ проводятся на конкурсной основе.
- Развиваются нецентрализованные формы управления МД - ТСЖ, УК.

Недостатки:

- Конкурсы проводятся без учета квалификационных требований.
- Развитие ТСЖ испытывает определенные трудности, в том числе по причине недостаточной информированности жителей.

Стимулирование энерго- и ресурсосбережения

- Постепенно развивается приборный учет расходуемых ресурсов.

Недостатки:

- Отсутствует эффективная программа ресурсосбережения в жилищно-коммунальном секторе города.

Упорядочение тарифов на оплату жилищно-коммунальных услуг

- Разработаны и введены в действие экономически обоснованные тарифы на оплату ЖКУ, покрывающие текущие издержки предприятий ЖКХ.
- Структура платежей за ЖКУ в основном приведена в соответствие с ЖК.
- Введена плата за наем жилых помещений,
- Улучшилась платежная дисциплина граждан.

Недостатки:

- Не упорядочена плата собственников за капитальный ремонт МД, что снижает их ответственность за содержание и ремонт зданий.
- Явно недостаточна взаимосвязь уровня платежей и качества ЖКУ.

Обеспечение социальной поддержки населения

- В городе действует развитая система предоставления льгот и субсидий на оплату ЖКУ.

Недостатки:

- Не введены в полной мере в практику работы стандарты качества ЖКУ.

Улучшение технического состояния ЖФ

- Существенно увеличены объемы капитального ремонта МД за счет средств бюджета.

Недостатки:

- Ремонт направлен на устранение уже наступивших отказов и не носит профилактического характера.
- Не введены в действие критерии эффективности проведения капитального ремонта МД.

Для продвижения реформы и развития ЖКХ предлагается:

По повышению эффективности системы управления ЖКХ

- Разработать новые формы договорных отношений с жителями на оказание ЖКУ с указанием объемов, качества и оплаты за конкретный период. (Договоры - с каждым собственником и нанимателем жилья).
- Разработать и принять эффективную программу ресурсосбережения в МД воды, тепла, газа, электроэнергии.
- Активно использовать в системе управления и контроля ЖКХ стандарты качества предоставления услуг и усилить взаимосвязь между уровнем оплаты и качеством ЖКУ.
- Разработать обоснованные критерии конкурсного отбора управляющих организаций по содержанию и ремонту МД и организовать действенный контроль за выполнением договорных обязательств в соответствии с принятыми стандартами качества.

По улучшению технического состояния ЖФ и повышению эффективности от проводимого капитального ремонта МД

- Использовать эффективные методы финансирования работ по капитальному ремонту МД с учетом привлечения средств населения (софинансирование).
- Совершенствовать политику капитального ремонта МД и обеспечить постепенный переход от аварийно-восстановительной к профилактической системе ремонтов.
- Принять Концепцию капитального ремонта жилищного фонда Санкт-Петербурга и ряд других документов, в числе которых «Положение по разработке городских и районных ремонтных программ с учетом критериев оценки результатов проводимых работ».

Для продвижения реформы и развития ЖКХ предлагается перейти к профессиональному управлению, полноценному информированию населения о проводимых мероприятиях и привлечению жителей к реальному участию в проводимой реформе.

ИНСТАЛЛЯЦИЯ «ПОЭТИЧЕСКИЕ АРКИ» НА М. САДОВОЙ УЛ.

Проект представляет собой три ряда арок, предоставляющих зрителю выбор слов для создания «поэтической фразы». Перед арками лежит «приглашающий» коврик с надписью: «СОБЕРИ ФРАЗУ – и ОНА СБУДЕТСЯ!» Зритель выбирает арку в первом ряду и получает первое слово в своем «личном» стихотворении, потом он выбирает вторую арку и находит второе слово и т. д. Таким образом он собирает стихотворение, например, «Любовь помнит нас». Зритель собирает не только слова, но и визуальные образы арок.

«Первая ласточка» – пилотный проект арт-сообщества «33+1» во Владивостоке.

Крыша данного дома представляет собой идеальное поле для нанесения рисунка, хорошо видного с видовых мест города.

Работу над каждым своим произведением «33+1» расценивает и подает как перформанс, превращающий процесс рисования в костюмированное действие.

Над проектом работают:

художники: Павел Шугуров и творческий коллектив «Мураед» (два Николая).

Художественный проект «Первая ласточка» по декорированию крыши дома во Владивостоке

ТОКСОВО: ОРИЕНТИРЫ – НА РАЗВИТИЕ

Среди основных проблем, стоящих перед властями Токсовского городского поселения – приведение жилых домов и инфраструктуры ЖКХ в порядок. Для этого, кроме немалых средств, требуется воля и жителей, и депутатов.

О перспективах работы рассказывает глава администрации Токсовского городского поселения Леонид Петрович Колесник.

СМЕНА ПРИОРИТЕТОВ

В настоящее время в ведении муниципалитета Токсовского городского поселения находится 96 муниципальных домов, среди которых есть и многоквартирные дома 1960–1970 годов постройки. Кроме этого, на территории поселения более 3,5 тыс. частных домов.

Стоит отметить, что отрасль ЖКХ на протяжении долгих лет не получала достаточного финансирования и в настоящее время находится в неудовлетворительном состоянии, нуждается в проведении срочного ремонта. Основные проблемы заключаются в плохом состоянии инженерных коммуникаций, на 90% нуждающихся в капитальном ремонте.

Собираемость квартирной платы от жителей многоквартирных домов находится на уровне 60%. Это очень низкая цифра, и в настоящее время мы стараемся изменить отношение жителей и убедить их погасить задолженность и своевременно оплачивать жилищно-коммунальные услуги.

В качестве компании, управляющей муниципальным жилищным фондом, до 2008 года выступала УК «ЖКХ Токсово». Работа этой компании вызывала справедливые нарекания как со стороны жителей, так и со стороны депутатов Муниципального совета. Поэтому было принято решение о проведении открытого конкурса по выбору управляющей компании.

ТРЕБУЕТСЯ ПРИВЕСТИ ДОМА В ПОРЯДОК

Мы хотим, чтобы в результате объявленного конкурса к нам пришла такая управляющая компания, которая в состоянии будет справиться с проблемами домов и приведет их в порядок. На обслуживании и эксплуатации зданий должны работать квалифицированные специалисты. Хотелось бы, чтобы пришедшая управляющая компания вложила в ремонт домов собственные средства, а потом постепенно их возвращала – в процессе дальнейшей эксплуатации. Также нам хотелось бы, чтобы первые положительные результаты работы новой управляющей компании были видны уже через год.

Наш Муниципальный совет, который избран в новом составе в 2009 году, готов обсуждать и рассматривать вопросы долгосрочного партнерства, направленного на улучшение условий проживания наших жителей.

СОВЕРШЕНСТВУЕМ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ

За год работы органов исполнительной власти нового состава нам удалось сделать многое. Одно из главных достижений – организация Токсовской службы заказчика, которая теперь выступает в качестве единого центра, в котором аккумулируются все вопросы по ЖКХ. Мы смогли добиться финансирования работ, связанных с восстановлением и ремонтом локальных очистных сооружений, начались работы по текущему и капитальному ремонту систем канализации.

Большое внимание уделяется и вопросам обеспечения нормального уличного освещения. Дело в том, что Токсовскому поселению не хватает энеретических мощностей, и мы ведем переговоры с АО «Ленэнерго», обсуждаем наши вопросы. Я надеюсь, мы найдем компромиссный вариант, когда, наконец, наши жители перестанут «блуждать в темноте». Также предстоит наладить работу по обслуживанию электросетей – качество выполнения работ существующей организацией пока далеко от идеального.

ЧИСТОТА НЕ ЗАВИСИТ ОТ ПРОПИСКИ

Мы смогли организовать вывоз ТБО, теперь – и жители это видят – в Токсово становится чище. Тем не менее, в настоящее время в вопросе вывоза ТБО есть серьезная проблема. Всего в Токсовском поселении зарегистрированы 7 тысяч человек, но на самом деле на нашей территории постоянно проживают около 40 тысяч человек, а в летние периоды еще больше. Это жители, зарегистрированные в Санкт-Петербурге. Наша задача как органа исполнительной власти – организовать сбор средств на вывоз ТБО таким образом, чтобы их хватало на вывоз всего мусора, образованного и населением Токсово, и жителями Петербурга. Тогда мы сможем говорить о том, что наладили работу этой системы. В этом вопросе нам помогают председатели уличных комитетов, которые ведут разъяснительную работу среди всех жителей поселения.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ: ИДЕИ И РЕШЕНИЯ

Пожалуй, одним из главных событий 2009 года, которого долго добивались и муниципалитет, и жители нашего поселения, стал ремонт автомобильной дороги от Девяткино до Токсово. Теперь мы можем спокойно проехать по трассе, и в этом большая заслуга всех, кто был участником этого процесса.

Другое важное событие – разработан проект газификации 5-этажных домов п. Токсово, теперь мы надеемся, что в скором времени наши дома будут газифицированы.

Из наших новых проектов – строительство Дворца культуры, которое даст жителям возможность поводить досуг на хорошем уровне.

Одна из идей, которая будет рассматриваться в ближайшее время и которая помогла бы привлечь инвесторов в поселение, – это современная жилищная застройка участка 30 га, расположенного в самом центре Токсово. Участок остался от военных, дома, которые там стоят, уже переданы на баланс в муниципалитет. Но земля осталась за Министерством обороны, которое никак не может определиться, как им с этим участком поступить. Тем не менее все, кто проживает в этих домах, во всем Токсово, – наши жители, поэтому к решению вопроса обязательно требуется подключать органы местного самоуправления.

Токсовское городское поселение развивается. Вся деятельность муниципалитета направлена на обеспечение комфортного проживания граждан. И мы хотим, чтобы в этом направлении работали все депутаты и сотрудники органов исполнительной власти, организации, обслуживающие инфраструктуру ЖКХ.

И, конечно, хочется, чтобы граждане Санкт-Петербурга, которые отдыхают на нашей территории, соблюдали порядок.

ОБ УСТАНОВКЕ УЗЛОВ УЧЕТА ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГИИ

На сегодняшний день в российской системе ЖКХ одной из важнейших задач является реализация мер по энергосбережению и внедрению энергосберегающих технологий при эксплуатации и обслуживании жилищного фонда. С учетом климатических условий Северо-Западного региона одним из наиболее перспективных направлений энергосбережения является оптимизация затрат на теплопотребление в многоквартирных домах. Первым шагом на этом пути является установка узлов учета тепловой энергии, которые являются инструментами для определения реально потребленного тепла и платы за него.

Опыт специализированных проектно-монтажных и обслуживающих организаций Санкт-Петербурга показывает, что разница между платежами по договору теплоснабжения и по показаниям счетчиков тепла доходит до 30% в пользу потребителя (в отдельных случаях до 50%). Доказано практикой, что с учетом подобной экономии узлы учета тепла могут окупаться за 1–2 отопительных периода. Несомненно, конечный эффект от проведения энергосберегающих мероприятий зависит от уровня квалификации персонала и его опыта. Среди специализированных проектно-монтажных и обслуживающих организаций города можно рекомендовать компанию «Теплоучет», заслужившую своим опытом и профессиональной работой доверие заказчиков и партнеров.

Проектно-монтажная компания «Теплоучет» основана в 1990 году, входит в холдинг «Теплоком». В течение 19 лет она активно работает в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. «Теплоучет» комплексно решает технические и организационные задачи, сопутствующие внедрению энергосберегающих технологий, выполняя полный комплекс работ по проектированию, монтажу и техническому обслуживанию узлов учета тепловой энергии и индивидуальных тепловых пунктов.

«Теплоучет» является официальным представительством ЗАО «НПФ Теплоком» по Санкт-Петербургу, осуществляет комплексные поставки оборудования данного производителя для узлов учета тепловой энергии. Высокое качество и надежность продукции производства компании «Теплоком», которое ЗАО «Теплоучет» использует в своей работе, позволяет гарантировать высокое качество и уровень сервиса, снижать для заказчиков издержки на эксплуатацию (поверку, обслуживание, ремонт) и устранять любые неисправности в минимальные сроки. За время работы компания «Теплоучет» смонтировала и сдала в эксплуатацию более 2800 коммерческих узлов учета тепловой энергии, из них более 1500 обслуживаются собственным сервисным подразделением. Смонтировано более 60 систем автоматического регулирования теплопотребления.

С 1999 года компания «Теплоучет» одной из первых в городе начала внедрять системы диспетчеризации и предлагать своим потребителям новые возможности технического обслуживания узлов учета и тепловых пунктов. В настоящее время более 90% всех узлов учета, обслуживаемых специалистами ЗАО «Теплоучет», диспетчеризированы. Специалисты компании создали универсальную, надежную и удобную для заказчиков систему дистанционного сбора и обработки данных о теплопотреблении объектов. Благодаря этой системе сегодня компанией дистанционно обслуживаются более 1300 объектов. Многолетний опыт проектирования и монтажа узлов учета тепловой энергии, а также знание специфики работы с теплоснабжающими организациями, такими как ОАО «ТГК-1» (филиал «Невский»), ГУП «ТЭК Санкт-Петербурга», ООО «Петербургтеплоэнерго», позволяют ЗАО «Теплоучет» проводить согласование проектов и сдачу объектов в кратчайшие сроки.

Компания эффективно использует в своей работе все указанные факторы, что позволяет качественно и быстро решать полный комплекс технических и организационных задач при внедрении энергосберегающих технологий в конкретном многоквартирном доме.

194044 Санкт-Петербург,
Выборгская наб., 45
703-72-17; 740-77-10; 347-70-20;
факс 321-63-76
e-mail: info@teplouchet.com.ru;
http://www.teplocom.spb.ru

Одной из особенностей Красносельского района является наличие обособленных, с различным уровнем развития, удаленных друг от друга микрорайонов: Сосновая Поляна, пос. Володарский, Урицк, м/р Юго-Запада, Красное Село, пос. Горелово, пос. Можайский, пос. Ленина. Район продолжает развиваться и становится одним из самых привлекательных для проживания. Во многом это заслуга городских и районных органов власти и предприятий жилищно-коммунального хозяйства.

КРАСНОСЕЛЬСКИЙ РАЙОН: ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Основная застройка района началась в период 1970–1980 годов – около 40% площади жилищного фонда. Строительство жилья продолжалось и после 1980 года и ведется в настоящее время.

И сегодня, несмотря на все сложности, наш район идет в ногу со временем, реализует строительство нового жилья.

Наиболее крупными проектами на территории района являются:

- комплексная застройка кварталов 15 и 18 Юго-Запада (общая площадь вводимого жилья составит более 500 тыс. кв. м);
- комплексное освоение кварталов 20 Юго-Западной Приморской части, квартала 7 и квартала А-10 Красного Села за счет средств бюджета Санкт-Петербурга.

По кварталу 20 ЮЗПЧ планируется к вводу в текущем году четыре дома. По кварталу 7 Красное Село получены разрешения на ввод в эксплуатацию семи домов первой очереди, планируется к вводу в 2009 году десять домов второй очереди строительства, окончание третьей очереди назначено на март 2010 года. В квартале А-10 Красного Села планируется к вводу в текущем году 14 жилых домов первой очереди строительства. На территории района 75 жилых домов признаны в установленном порядке аварийными и подлежащими сносу. Строящееся в районе бюджетное жилье полностью решит проблему расселения жителей нашего района из аварийного фонда района.

По окончании приемки данных домов в эксплуатацию будет проведена конкурсная процедура по отбору управляющей организации для управления жилищным фондом, обеспечения технической эксплуатации и организации предоставления коммунальных услуг.

Применение инновационных технологий строительства обеспечивает долговечность, надежность и удобство эксплуатации дома. Все дома теплые, современные, безопасные и удобные. Квартиры сдаются с полной отделкой. При проектировании разработаны уникальная концепция благоустройства, огороженная территория. В домах предусмотрена эффективная звукоизоляция и устанавливаются бесшумные скоростные лифты. При строительстве зданий устанавливаются современные системы связи и телевидения, выделенный интернет-канал и т. д.

УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ: ФОРМА СОБСТВЕННОСТИ – НЕ ГЛАВНОЕ

Вопрос эффективной деятельности управляющих компаний является ключевым при реформировании ЖКХ. В Красносельском районе услуги по управлению и эксплуатации жилищного фонда оказывают десять управляющих компаний. Из этого числа 8 частных УК, обслуживающих 90% жилищного фонда: ООО «Строитель», ООО «Жилкомсервис», ООО «Жилищник», ООО «Жилкомсервис № 4 Красное Село», ООО «Городской центр коммунального сервиса», ООО «Еврохрос», ООО «Городская служба коммунального сервиса», ООО «УК «Спирина-2». В районе созданы и две управляющие компании с 80-процентной долей государства в уставном капитале: ООО «Жилкомсервис № 1» и ООО «Жилкомсервис № 2», обслуживающие около 10% общеполезной площади.

Передача многоквартирных домов в управление специализированным предприятиям не означает отказа города от участия в процессе управления. В настоящее время около 35% площади жилых помещений в районе находится в собственности Санкт-Петербурга.

Вид работ	Ед. измерения	период			
		2005	2006	2007	2008
Ремонт фасадов	дом/тыс. м²	9/20,8	15/60,9	18/101,4	13/120,8
Замена стояков ХВС	дом/квартир.	10/820		55/8444	67/11 228
Замена стояков ГВС	дом/квартир.	1/49	5/331	30/5048	49/9938
Замена систем ЦО	дом/тыс. м³	1/49	4/40,6	3/98,6	22/312,6
Ремонт кровель	дом/тыс. м²	46/45,1	27/46,1	100/117,7	84/113,6
Герметизация	тыс. п. м.	0	0	8,1	73,7
Реконструкция, модернизация лифтов	ед.	3	7	78	90
АППЗ	ед.	3	1	17	33
ОДС	дом/сигн.	0	9/67	32/195	51/1590
Замена розлива и участков инженерных сетей	п.м.	35 445	29 244	47 860	31 155

И город в лице районной администрации представляет свои интересы как собственник помещений – через отдел районного хозяйства, через Жилищное агентство, активно влияет на управленческие процессы в домах по предоставленному действующим законодательством праву.

КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ: ИТОГИ 2008-ГО – ПОСЛЕДНЕГО «БЮДЖЕТНОГО» ГОДА

Рассказывая о капитальном ремонте, следует отметить, что не во всех домах Красносельского района выполняются подобные работы: в микрорайонах Володарский, Можайский, Старо-Паново, Красное Село имеются жилые дома постройки до 1917 года. Они признаны непригодными для постоянного проживания (ветхими) или аварийными. В соответствии с правилами и нормами технической эксплуатации жилищного фонда капитальный ремонт жилых домов, находящихся в аварийном состоянии, подлежащих расселению и сносу, не производится. До расселения в ветхих домах проводится текущий и поддерживающий ремонт.

Красносельский район в части жилищного фонда нельзя назвать старым. Тем не менее многие жилые дома, инженерные коммуникации нуждаются в ремонте.

В 2008 году на капитальный ремонт жилищного фонда с учетом благоустройства территории и замены лифтов израсходовано 653 107,1 тыс. руб. (в том числе на капитальный ремонт систем и элементов зданий – 559 975 тыс. руб., на благоустройство территории – 93 132 тыс. руб.).

В 2008 году в 138 домах полностью заменены системы холодного, горячего водоснабжения, в 80 домах – системы центрального отопления. При темпах прошлого года уже за 5 лет можно было бы заменить все внутридомовые инженерные системы, выработавшие свой срок и требующие ремонта.

В том же году уделялось большое внимание реконструкции и модернизации лифтов – модернизировано 90 лифтов на сумму 135,4 млн руб. Проводились значительные по объему кровельные работы: всего за пять прошедших лет отремонтировано 381 тыс. кв. м кровель, что позволило полностью снять проблему протечек кровель и заплаточного ремонта.

Одна из проблем района – ремонт фасадов. В 2008 году было отремонтировано 13 фасадов, и такие темпы явно недостаточны для приведения в порядок фасадов всех домов в ближайшем будущем.

РЕМОНТ-2009: ПРАВО И ОБЯЗАННОСТЬ

С 2009 года существенно изменилась структура финансирования проведения капитального ремонта жилищного фонда: теперь используются субсидии из Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. 95% от общей стоимости ремонтных работ выделяются фондом, кроме того, предусмотрено обязательное участие в расходах собственников жилья (жителей приватизированных квартир и Санкт-Петербурга как собственника государственных квартир).

Объем финансирования из Фонда содействия в 2009 году составляет 286 млн 554,7 тыс. руб.

Помимо субсидий из фонда на капитальный ремонт выделяются бюджетные средства Санкт-Петербурга. Объем бюджетного финансирования – 2009 составил 22 ,3 млн руб., или 3,4 % от суммы, выделенной в 2008 году, при этом расходы на благоустройство предусмотрены не были.

Заявки на проведение капитального ремонта с использованием субсидий фонда были поданы от собственников, проживающих в 70 жилых домах, в том числе в домах, находящихся в ведении управляющих компаний (53 дома), в домах ЖСК (13 домов) и ТСЖ (4 дома).

По данной программе в 2009 году выполнялись следующие работы:

- замена систем холодного, горячего водоснабжения, теплоснабжения, электроснабжения – 37 домов;
- ремонт кровель – 21 дом;
- реконструкция и модернизация 69 лифтов – 20 домов;
- ремонт фасадов – 1 дом.

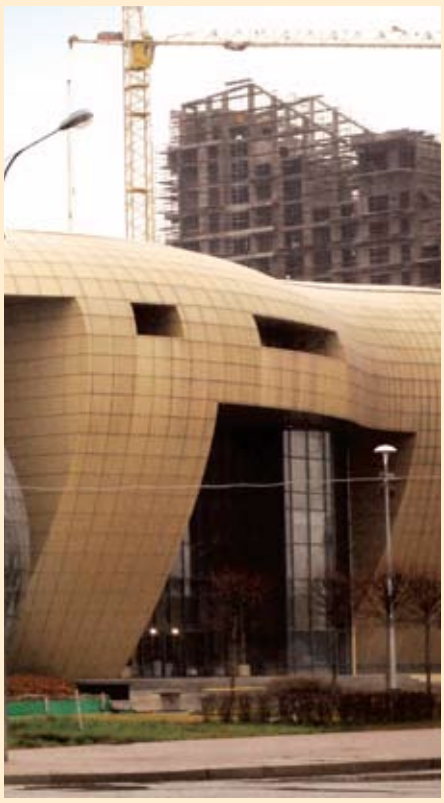
Можно говорить о том, что объемы работ по капитальному ремонту по сравнению с 2007 годом существенно увеличились и жилищный фонд постепенно приводится в порядок. В результате уже выполненной работы резко снизилось количество жалоб граждан. В адрес администрации района и ГУ ЖА продолжают поступать как письменные, так и устные благодарности от жителей района за качественно выполненные ремонтные работы.

СВЯЗУЮЩЕЕ ЗВЕНО – ГУ ЖА

Роль координатора между районной администрацией, Жилищным комитетом, ТСЖ, ЖСК, управляющими компаниями, жителями выполняет Жилищное агентство Красносельского района.

Важность и одновременно сложность и объемность выполняемой ГУ ЖА функции постоянно возрастают – изменение принципов финансирования капитального ремонта, то есть выделение субсидий на конкретный жилой дом с обязательным участием в расходах жителей, потребовало от ГУ ЖА действительно стать координатором.

Получение указанных субсидий связано с огромной организационной работой. Так как данная работа новая,



председатели ЖСК, ТСЖ, УК в своем большинстве нормативно-правовых актов по данному вопросу не знают, и ГУ ЖА является связующим звеном между собственником жилья и администрацией.

Если говорить о механизме влияния на участников рынка ЖКХ, которым располагает сегодня ГУ ЖА, то надо иметь в виду, что ГУ ЖА представляет интересы собственника – города Санкт-Петербурга. И выступает от его лица в качестве потребителя услуг – в соответствии с Жилищным кодексом РФ, Постановлениями № 491 от 13.08.2006 года («Правила содержания общего имущества в многоквартирном доме ...»), № 307 от 23.05.2006 года («Правила предоставления коммунальных услуг гражданам».

ГУ ЖА, как представитель собственника, имеет право:

- получать в необходимых объемах ЖКУ надлежащего качества,
- требовать от исполнителя уплаты неустоек при непредоставлении услуг или предоставления услуг ненадлежащего качества,
- получать не позднее чем через 5 рабочих дней после обращения информацию о перечнях, объемах, качестве и периодичности оказанных услуг,
- проверять объем, качество и периодичность оказания услуг,
- требовать от ответственных лиц полного и своевременного устранения выявленных дефектов.

Следует отметить, что функции государственного контроля за содержанием общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме осуществляют органы государственной жилищной инспекции. Они же оценивают исполнение обязательств управляющими компаниями.

ТБО: ЗА ЦИВИЛИЗОВАННОЕ ОБРАЩЕНИЕ С ОТХОДАМИ

Не секрет, что все цивилизованные страны уже давно собирают мусор раздельно, по принципу «отходы и доходы», и для них картонная, пластиковая, стеклянная и др. тара – это не мусор, а вторичные материальные ресурсы.

В Красносельском районе, там, где организован селективный сбор отходов, процедура сбора осуществляется в стандартные контейнеры емкостью КК-0,75, доработанных крышками, предотвращающими складирование и намокание обыкновенных смешанных отходов. Для достижения максимального эффекта на одной контейнерной площадке размещается два типа контейнеров:

- желтый – для пластмасс, металла, стекла;
- синий – для бумаги и картона.

Основной задачей сотрудников управляющих компаний является контроль качества и наполняемости контейнеров для раздельного сбора мусора. В случае заполнения желтого и синего контейнеров обычным мусором представителями ЖКС и ОАО «Автопарк № 1 «Спецтранс» составляется акт, а мусор вывозится по стандартному тарифу.

За 9 месяцев 2009 года вывезено селективных отходов в объеме 715 куб. м.

ГУ ЖА Красносельского района постоянно проводит с управляющими компаниями работу по вопросу улучшения организации сбора селективных отходов.

В настоящее время, когда система селективного сбора начинает развиваться, нужно интенсивнее проводить информирование населения, агитировать за соблюдение правил селективного сбора, материально стимулировать население путем снижения тарифов на вывоз селектированного мусора.

Система селективного сбора отходов должна обязательно включать использование специального транспорта для раздельного вывоза фракций ТБО и вывоза крупногабаритных отходов. Следует предусмотреть следующие фракции сортировки ТБО: стекло, бумага и картон, пластмасса и полиэтилен, металл.

ПРЕДПРИЯТИЯ-МОНОПОЛИСТЫ: РИСКИ ДОЛЖНЫ ОПЛАЧИВАТЬСЯ

В течение 2008 года долго и трудно решался вопрос заключения прямых договоров управляющих компаний с поставщиками коммунальных услуг. В настоящее время этот процесс в основном завершен. Соотношение

количества необходимых и заключенных договоров по теплоснабжению и водоснабжению составило 99,9%. По ОАО «Энергия Холдинг» это соотношение составляет 99,2%. А вот с ОАО «ПСК» заключено всего лишь 6,7% от необходимого, так как длительное время не удавалось согласовать текст договора.

К настоящему времени основные разногласия урегулированы и договорная кампания набирает силу.

Условие, заложенное в договорах на поставку коммунальных ресурсов, об обязанности управляющих компаний своевременно вносить 100-процентную плату за предоставленные населению коммунальные ресурсы, ложится тяжелым финансовым бременем на экономику управляющих компаний. Это условие не учитывает факторов платежеспособности населения и неравномерности стоимости коммунальных услуг в течение года.

Управляющая компания, выполняя функции управления многоквартирным домом, представляет интересы населения при заключении договоров на предоставление коммунальных услуг. УК, по сути, является посредником в расчетах непосредственных потребителей коммунальных услуг с поставщиками этих ресурсов, обеспечивая получение поставщиками их доходов и прибыли. При этом управляющие компании несут большие риски, не имея заслуженного вознаграждения от поставщиков.

В этих условиях специалисты ЖКХ считают, что либо посреднические услуги компаний должны соответствующим образом возмещаться поставщиками, либо следует эту функцию отменить и внедрить систему прямых взаимоотношений и расчетов между потребителями коммунальных услуг (население) и их поставщиками.

Назначен новый глава района

Губернатор Санкт-Петербурга подписала распоряжения о назначении с 1 декабря 2009 года глав администраций двух районов города.
Главой Красносельского района стал Владислав Викторович Петров, ранее работавший заместителем председателя Комитета по энергетике и инженерному обеспечению.
В.И. Матвиенко поблагодарила В.В. Фролова за многолетнюю добросовестную работу, отметив, что он очень много сделал для развития Красносельского района.

http://www.gov.spb.ru

В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ЖИТЕЛЯМИ

Реформа жилищно-коммунального хозяйства направлена не только на обновление и ремонт зданий, но и на изменение отношения к жилищному фонду самих граждан. Важно побороть апатию, безразличие, лень, юридическую безграмотность; понять, что коллективная собственность – это «наше все», что беречь и заботиться о ней должен каждый житель. Для успеха реформы следует объединить усилия всех ее участников: чиновников, предпринимателей, жителей.

Призыв государства создавать объединения собственников жилья в домах существующей застройки был услышан гражданами, и с 2005 года этот процесс пошел. Идея идеей, но должно быть и умение, которое, как известно, приходит не сразу. Многие из выбранных председателей правлений ТСЖ плохо представляют себе работу по управлению многоквартирным домом, не воспринимают эту деятельность в качестве профессиональной, им не хватает опыта и настойчивости. Ситуация в ЖСК намного лучше, и, наверное, дело в опыте: жители ЖСК уже привыкли к самостоятельности, в том числе и в финансовом плане.

Есть положительные примеры успешно функционирующих ОСЖ: ТСЖ «Екатерингофка» по пр. Ветеранов 135, к. 3, ЖСК № 318 по Авангардной ул., 20, к. 1, и др.

Сегодня в районе велика доля тех собственников, которые передали управление в руки профессионалов – управляющих компаний. При этом население – собственники жилья – имеют возможность влиять и регулировать взаимоотношения с управляющей компанией. Можно говорить о том, что реформа ЖКХ идет в нужном направлении.

Жители Красносельского района активно участвуют в проводимых конкурсах на лучшее оформление фасадов, балконов, двориков «Мой дом», «Наш город». Так, в этом году лучшим был признан балкон В.Г. Матвеевой, проживающей по ул. Доблести, 24, к. 1. А государственному учреждению «Жилищное агентство Красносельского района Санкт-Петербурга» от имени городского штаба по благоустройству был присвоен «Приз победителю» – за активное участие в формировании облика Петербурга.

Материал подготовлен отделом районного хозяйства администрации Красносельского района и специалистами ГУ ЖА

Красносельский район Санкт-Петербурга – одна из быстро развивающихся территорий. Здесь продолжает вестись новое жилищное строительство, как коммерческое, так и социальное. Планируется, что через 6 лет район станет одним из самых крупных в городе.

У ЖИТЕЛЕЙ НЕ БЫВАЕТ «МАЛЕНЬКИХ» ПРОБЛЕМ

Наш собеседник – Валентин Иванович Терешкин, директор ГУ ЖА Красносельского района.

▸ Валентин Иванович, расскажите, пожалуйста, о капитальном ремонте жилищного фонда Красносельского района.

Не секрет, что довольно длительное время вопросам капитального ремонта уделялось недостаточное внимание. Но в последние годы ситуация изменилась, и в жилищный фонд, в том числе и нашего района, стали направляться большие средства, ведется огромная работа по приведению жилищного фонда в порядок. Только в 2008 году на эти цели было затрачено 578 млн рублей бюджетных средств по статье «капитальный ремонт». В 2009 году за счет Фонда содействия реформированию ЖКХ и жителей (5%) уже выполнено работ на 286 млн рублей. В региональную адресную программу по проведению капремонта, финансируемого с использованием субсидий, в 2009 году было включено 43 дома.

Район приводит в порядок лифтовые шахты, кровли, инженерные коммуникации в домах, занимается вопросами расселения аварийного и ветхого жилья и т. д. По целевой программе «Реконструкция и модернизация лифтов» в 2008 году выполнена модернизация 90 лифтов, за счет средств капитального ремонта проведена замена крупных узлов. И в 2009 году такая работа была продолжена.

Конечно, не все работы удается выполнить за короткий промежуток времени, недоремонт жилищного фонда в районе еще значительный, но в целом ситуация меняется в лучшую сторону. Например, по косметическому ремонту лестничных клеток мы в районе уже вышли на планово-предупредительный ремонт.

В соответствии с программами жилищного строительства, принятыми правительством Санкт-Петербурга, планируется, что до конца 2015 года в районе появится еще около 300 тысяч кв. м жилья. Красносельский район станет одним из самых крупных в городе.

▸ Какие управляющие компании работают в районе?

В домах существующей застройки района услуги по управлению и эксплуатации жилищного фонда оказывают десять управляющих компаний, из них 8 частных управляющих компаний, обслуживающих более 90% жилищного фонда – ООО «Строитель», ООО «Жилкомсервис», ООО «Жилищник», ООО «Жилкомсервис № 4 Красное Село», ООО «Городской центр коммунального сервиса», ООО «Еврохрос», ООО «Городской центр коммунального сервиса», ООО «УК «Спирина-2» и 2 хозяйственных общества с долей участия государства в уставном капитале – ООО «Жилкомсервис № 1» и ООО «Жилкомсервис № 2».

▸ В районе ведется новое строительство, расскажите об этом подробнее...

На территории района новое жилье строится по социальным программам Санкт-Петербурга, расселяется аварийное и ветхое жилье. Есть и коммерческие проекты. Так, ведется комплексная застройка кварталов 15 и 18 Юго-Запада, общая площадь вводимого жилья составляет более 500 тыс. кв. м. Проводится комплексное освоение кварталов 20 Юго-Западной Приморской части, 7 и А-10 Красного Села. Относительно недавно прошло заселение граждан в дома жилых кварталов 38-1 и 39-1.

Среди коммерческих проектов отмечу строительство многофункционального комплекса объектов жилого, социального и общественно-делового назначения «Балтийская жемчужина».

В соответствии с программами жилищного строительства, принятыми правительством Санкт-Петербурга, планируется, что до конца 2015 года в районе появится еще около 300 тысяч кв. м жилья. Красносельский район станет одним из самых крупных в городе.

▸ Какую роль играет ГУ ЖА Красносельского района в жилищных отношениях?

Координация и контроль – это два основных момента нашей деятельности.

Мы ведем контроль за нормальной эксплуатацией зданий со стороны управляющих компаний, ТСЖ, ЖСК, выполняем роль координатора в вопросах управления жилищным фондом, осуществляем контролирующие функции как в государственном, так и в частном жилом секторе.

Считаю, что подобная работа со стороны органов власти крайне важна и необходима для всего жилищно-коммунального хозяйства. В поле зрения государственных органов должны находиться и частные застройщики, и коммерческое и государственное жилье, тогда в отрасли будет порядок.

ГУ ЖА Красносельского района осуществляет следующие основные функции:

- организация на территории Красносельского района технической эксплуатации и ремонта объектов государственного жилищного фонда, объектов нежилого фонда, объектов инженерной инфраструктуры и надлежащего их использования;
- организация капитального ремонта и реконструкции находящихся на территории района объектов жилищного фонда независимо от форм собственности (за исключением ведомственного) с целью улучшения их эксплуатационных характеристик;
- организация предоставления жилищно-коммунальных услуг;
- передача в пользование и принятие мер по освобождению жилых помещений государственного жилищного фонда;
- учет граждан, проживающих на территории района.

▸ Как построена работа с муниципальными образованиями?

Мы добились полного взаимопонимания с Муниципальными советами, взаимодействуем с депутатами по многим вопросам, касающимся содержания и ремонта жилищного фонда и улучшения условий проживания наших граждан, согласовываем программы благоустройства, уборки территории, координируем нашу деятельность. Можно говорить о том, что все районные власти выступают единой командой.

ГУ ЖА Красносельского района осуществляет следующие основные функции:
- организация на территории Красносельского района технической эксплуатации и ремонта объектов государственного жилищного фонда, объектов нежилого фонда, объектов инженерной инфраструктуры и надлежащего их использования;
- организация капитального ремонта и реконструкции находящихся на территории района объектов жилищного фонда независимо от форм собственности (за исключением ведомственного) с целью улучшения их эксплуатационных характеристик;
- организация предоставления жилищно-коммунальных услуг;
- передача в пользование и принятие мер по освобождению жилых помещений государственного жилищного фонда;
- учет граждан, проживающих на территории района.

▸ Как вы оцениваете активность жителей в вопросах самоуправления жилищным фондом, обеспечения его сохранности?

Есть активные люди среди населения, но их пока мало, хотелось бы видеть больше заинтересованных граждан. Дело в том, что домоуправы работают до 18.00, а дальше они смогут увидеть, что творится на их территории, только следующим утром. Получается, что в вечернее время вопросы контроля и поддержания порядка на придомовой территории в первую очередь ведутся

самими жителями. Поэтому мы поддерживаем активных граждан, приветствуем их инициативы, особенно – организованные. Когда жители уполномочены выступать от дома, парадной, мы их внимательно выслушиваем и моментально реагируем на обращения, вместе решаем требуемые вопросы.

В идеале хотелось бы видеть выстроенную систему работы с жителями: по «ступенькам», от жителя – к старшему по лестнице, затем – по дому, кварталу. И мы постепенно такую систему вводим. Работа по привлечению населения способствует сохранности домового имущества, более того, мы получаем реальные рычаги в борьбе с должниками по квартплате, имеем дополнительные каналы информирования о проблемах в ЖКХ – все это положительно сказывается на общем состоянии домов. Сегодня мы ни одно заявление жителя района не оставляем без рассмотрения.

▸ Что вы пожелаете жителям Красносельского района?

Хочется пожелать активной жизненной позиции. Мы сами должны стремиться сделать комфортными условия своего проживания. Не надо стесняться – надо идти и доказывать свою правоту, объединяться и выступать единой командой вместе с управляющими компаниями и районными властями.

Государственное учреждение «Жилищное агентство Красносельского района»
СПб, пр. Ветеранов, 131.
Тел. 736-68-14, факс 736-68-44
e-mail: Guzhakra@yandex.ru

ВЕРЯТ ТЕМ, КТО ДЕРЖИТ СЛОВО

Там, где налажен конструктивный диалог между всеми участниками рынка ЖКХ, где власти и представители бизнеса уважительно относятся друг к другу и действуют в первую очередь в интересах жителей, там будет успех. В этом убеждена Раиса Дмитриевна Марцуль, генеральный директор управляющей компании ООО « Жилкомсервис».

▸ Раиса Дмитриевна, расскажите, пожалуйста, о вашем предприятии.

ООО «Жилкомсервис» –очень молодая управляющая компания Красносельского района, полноценную деятельность мы начали с мая 2007 года.

Сейчас у нас на обслуживании находится 259 многоквартирных домов, расположенных на территории Красносельского района Санкт-Петербурга. Общеполезная площадь домов составляет 988766 кв.м, уборочная территория – 1 млн 200 тыс. кв. м. В штате предприятия 324 сотрудника, в том числе 14 мастеров по обслуживанию жилищного фонда, 4 мастера на участке текущего ремонта, круглосуточная аварийная служба.

Эффективность нашей работы оценивают сами жители – пишут благодарственные письма, обращаются с просьбами, высказывают пожелания. Стоит отметить, что жаловаться люди практически перестали: в текущем году на 52 тысячи проживающих на нашей территории граждан было всего 6 обращений по качеству обслуживания.

▸ Сколько средств было затрачено на ремонт жилищного фонда в этом году? Можно ли говорить о прибыльности вашего предприятия?

Нам достался не самый «лакомый кусок» жилищного фонда, поэтому пока говорить о прибыльности не приходится – все поступающие средства мы направляем на ремонт домов, поднимаем уровень обслуживания, развиваем производственную базу. Мы ведем свою деятельность таким образом, чтобы наше предприятие могло предоставить современную качественную услугу жителям.

К настоящему времени в домах уже отремонтированы абсолютно все парадные, и мы вышли на планово-профилактический ремонт. С начала 2009 года ведем полномасштабные работы по установке в домах энергосберегающего оборудования, но эта работа еще не закончена – и мы будем продолжать эту деятельность, причем постараемся увеличить темпы.

Хочется отметить, что в 2009 году наша компания стала победителем городского смотра-конкурса управляющих компаний. Мы заняли I место в номинации «За лучшее содержание многоквартирного дома» и получили награду на выставке «ЖКХ России».

В 2009 году мы выполнили работы по текущему ремонту жилищного фонда на сумму 52 млн рублей, также 16 домов, обслуживаемых нашей компанией, были отремонтированы по программам капитального ремонта – на эти цели было выделено 41 млн рублей из Фонда содействия реформированию ЖКХ. В 2010 году в планах нашей компании включить в адресные программы капитального ремонта еще 90 домов, но это зависит от выделения бюджетных средств. К сожалению, на территории Сосновой Поляны до сих пор нет ни одного дома, в котором капитальный ремонт был бы выполнен в комплексе, и это нас настораживает.

▸ В вашем предприятии нет доли государства?

Когда в одном из районов города дома в управление передали частному бизнесу, мы, работники ЖКХ, долгое время работающие в отрасли, увидели, что в проводимой реформе значительная роль отводится частным компаниям. И мы решили применить свои знания и опыт в обслуживании и управлении жилищным фондом, но уже в новом качестве. Так родилась идея создать частную управляющую компанию, что мы и сделали.

▸ Сложно было убедить собственников жилья передать дома вам в управление?

Когда собрание жителей каждого дома проводится открыто, когда не дается невыполнимых обещаний, а честно предлагается совместными усилиями изменить ситуацию к лучшему,

то жители всегда готовы поддержать такие инициативы. Но убеждать жителей и давать им обещания – не самое сложное дело, гораздо труднее эти обещания выполнять. Требовалось проделать огромную работу, и мы засучив рукава стали приводить все 259 домов в порядок. Сегодня, спустя 2 года, уже не верится, что выполненный ремонт можно было проделать за такой короткий срок. Наверное, наилучшей характеристикой нашей деятельности будет тот факт, что ни один из домов не отказался от нашего обслуживания, хотя такие возможности у людей были.

▸ Одной из наболевших тем является высокая задолженность жителей и управляющих компаний Красносельского района по коммунальным услугам.

Есть такая проблема, которая потребовала решения не на уровне управляющей компании, а на уровне администрации района и даже правительства города. Нам пришлось доказывать и городским властям, и ГУП «ТЭК», что такая задолженность является результатом несовершенства городской тарифной и нормативной политики и не имеет отношения к деятельности управляющей компании. Мы проанализировали ситуацию, выполнили расчеты и надеемся, что доказали Жилищному комитету, что начисления населению за поставленные коммунальные услуги в принципе составляют меньшую сумму, чем счета, выставляемые за эти услуги предприятиями-монополистами. И даже при 100% сборе средств с населения сегодняшний договор с ГУП «ТЭК» является заведомо убыточным для управляющей компании. Это и является причиной образования задолженности.

▸ А как же неплательщики?

Их в Красносельском районе примерно столько же, сколько и в других районах Санкт-Петербурга, не больше. Так, собираемость квартирной платы составляет по нашей управляющей компании 96–97%. Конечно, такой высокий показатель был не всегда, наше предприятие ведет постоянную работу с должниками. На настоящее время 5159 семей, имеют задолженность более 6 месяцев. За 8 месяцев 2009 года мы выдали 14 946 предписаний, 334 иска подано в суды, всем должникам по телефону, через почтовые ящики, через отключение от ТВ-антенн идет постоянное напоминание об оплате долга... Представляете, какая работа проделана, что за этим стоит? Надо сказать, что меры оказались эффективны – большинство граждан удалось убедить, и они погасили долги, не дожидаясь судебных исков.

Анализ поступающей платы за коммунальные услуги показывает, что неплательщиками и должниками являются в основном наниматели, а не собственники жилых помещений. По нашим оценкам, около 4% граждан-нанимателей вообще никогда не будут полностью оплачивать коммунальные услуги. Как заставить людей платить? Ведь среди них есть люди с крайне низким уровнем дохода на душу населения, часть граждан находится под социальной защитой – инвалиды, дети... Поэтому выселять их нельзя, но, если они не оплачивают коммунальные услуги, то все расходы и связанные с этим издержки и убытки в настоящее время несет управляющая компания. Это неправильно, и такой вопрос требует правового регулирования.

Должен быть организован диалог, когда при принятии решений общегородского (да и федерального) значения аргументированные позиции участников рынка будут учитываться. Это касается вопросов ресурсоснабжения, тарифного регулирования, капитального ремонта и т. д.

▸ Много ли в вашей деятельности возникает вопросов, требующих урегулирования на уровне изменения действующего законодательства?

Есть в отрасли системные проблемы, о которых надо говорить, которые требуется решать немедленно. Кроме неплатежей нанимателей есть проблемы в энергосбережении, в тарифном регулировании, в договорных отношениях и др. Например, по данным Института городского хозяйства, реальные энергетические потери на теплотрассах Санкт-Петербурга составляют около 60%, потери по водоснабжению около 50%. Кто оплачивает сегодня эти потери? Какая их часть включена в тариф? Правильно ли перекладывать ответственность за старые и отслужившие свой срок трубы, принадлежащие коммерческому предприятию ГУП «ТЭК», на жителей и УК? При этом возможности пересматривать условия договора с предприятием-монополистом у управляющей компании нет. Все это надо обсуждать, причем вместе со всеми участниками рынка.

▸ Созданная саморегулируемая организация «Лига предприятий ЖКХ» будет поднимать эти проблемы?

Конечно, участвуя в СРО, мы надеемся, что власти и предприятия-монополисты будут прислушиваться к мнению, высказанному от имени значительного числа управляющих компаний. Должен быть организован диалог, когда при принятии решений общегородского (да и федерального) значения аргументированные позиции участников рынка будут учитываться. Это касается вопросов ресурсоснабжения, тарифного регулирования, капитального ремонта и т.д. Кстати, пример конструктивного подхода к решению проблем показывает администрация Красносельского района – районные власти, ГУ ЖА и управляющие компании ведут конструктивный диалог. Такой подход, основанный на взаимном уважении всех участников рынка, положительно повлияет на оперативность решения проблем, а в конечном итоге благоприятно скажется на качестве предоставляемых услуг.

▸ Что вы пожелаете жителям Петербурга, Красносельского района?

Хочется пожелать всем здоровья, счастья, чтобы жители любили свои дома, уважительно относились к своему имуществу и к людям, его сохраняющим. За последние годы наметилась четко прослеживаемая тенденция повышения ответственности граждан за собственное жилье, люди стали стремиться жить лучше. Но, к сожалению, пока около 30% населения не готово воспринимать дом как свою собственность. Я всегда говорю: берите пример с лучших: Петергофское шоссе, дома 84/8, 84/9, 84/10, 84/11 – там и дома в порядке, и жители довольны.

ООО Управляющая компания «Жилкомсервис»
198264 Санкт-Петербург,
Ул. Пограничника Гарькавого, 22/3
Тел. 744-73-02
e-mail: ukgilkomservis@yandex.ru

Именно под таким девизом работает на рынке ЖКХ управляющая компания ООО «Жилищник». Компания динамично развивается и ставит перед собой цель добиться высокого уровня комфорта проживания в обслуживаемых домах.

ОТ КАЧЕСТВА УСЛУГ К КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ!

«ЖИЛИЩНИК» – СТАБИЛЬНО РАБОТАЮЩАЯ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

«Наше предприятие образовано в 2006 году и предоставляет широкий спектр услуг в области обслуживания и эксплуатации жилищного фонда, – рассказывает Нина Михайловна Сулимова, генеральный директор ООО «Жилищник». Опыт и знания наших сотрудников, давно работающих в жилищной сфере, пригодились – созданная управляющая компания очень быстро прошла период становления и стала полноценным участником рынка ЖКХ.

Наличие собственного парка специализированной техники, круглосуточной аварийно-диспетчерской службы позволяет нам оперативно предотвращать и решать возникающие проблемы. В настоящее время в управлении предприятия находится 101 жилой многоквартирный дом (общеполезная площадь – 900 тыс. кв. м).

Важная задача нашей компании – максимально удовлетворить потребности жителя, девиз нашего предприятия «От качества услуг – к качеству жизни!» – это не пустой рекламный слоган, за этими словами стоит коллектив профессионалов, стаж работы которых в отрасли превышает 10 лет. У нас трудятся 238 человек, 28% численного состава – инженерно-технические работники, остальные – специалисты рабочих профессий: электрики, сантехники, дворники, плотники, кровельщики, маляры-штукатуры и др. Эксплуатация жилищного фонда ведется бригадным методом. Вся обслуживаемая территория разбита на 4 квартала, в каждом есть свой старший мастер, которому подчиняются домоуправы. Всего 13 домоуправов, которые ежедневно следят за техническим состоянием и санитарным содержанием жилых домов.

Важная задача нашей компании – максимально удовлетворить потребности жителя, девиз нашего предприятия «От качества услуг – к качеству жизни!» – это не пустой рекламный слоган, за этими словами стоит коллектив профессионалов, стаж работы которых в отрасли превышает 10 лет.

Основное – это люди, не временные специалисты и рабочие, прекрасно знающие возможности друг друга, технику, технологию. Отсюда слаженность действия, ответственность за конечный результат, репутацию компании.

«Мы – социально ориентированное предприятие, – продолжает рассказ о компании Нина Михайловна. – Своим сотрудникам стараемся создать хорошие условия труда, социальный пакет, включающий дополнительное медицинское страхование, путевки в санатории, путевки в оздоровительные лагеря для детей сотрудников, у нас развитая система премирования. Такой подход, когда каждый работник чувствует себя социально защищенным, находит отражение и в настрое коллектива – хорошо и качественно работать, предоставлять жителям – нашим заказчикам – качественные услуги. В этом наша главная задача».

ГОД РЕМОНТА – 2009-Й

Нашим домам 50–60 лет, и практически все они требуют ремонта, который проводится специалистами ООО «Жилищник» за счет средств, собранных с населения, и денег, которые предприятие заработало в результате ведения хозяйственной деятельности.

Планомерно ведутся работы по текущему содержанию домов. В текущем году было отремонтировано более 3000 кв. м кровли, покрашены и приведены в порядок 90 парадных, отремонтированы

все окна и двери, установлены 100 новых металлических дверей в подвалах и на чердаках. Специалисты предприятия по инженерным коммуникациям вели ремонт и обслуживание сетей ГВС, отопления, ХВС, канализации.

В текущем году по программе капитального ремонта Фонда содействия реформированию ЖКХ выполнены работы в 13 домах. В том числе в 5 домах произведена замена лифтового оборудования, в 8 домах выполнен капитальный ремонт инженерных сетей канализации, систем ГВС и ХВС. Требуется отметить, что жители домов с пониманием отнеслись к необходимости проведения капитального ремонта, никаких проблем со сбором и перечислением 5% стоимости ремонта не возникало.

Для выполнения работ по обслуживанию жилищного фонда привлекались и подрядные специализированные организации, среди которых самых добрых слов заслуживает коллектив ЗАО «А»- Строй» во главе с директором С.И. Девяткиным. Это предприятие отличают ответственность, обязательность и высокий профессионализм. Партнерские отношения у нашей управляющей компании сложились и с другими подрядными организациями, среди которых отдельно хочется выделить ЗАО «Радел» и др.

ТАМ, ГДЕ ЕСТЬ СОТРУДНИЧЕСТВО, ЕСТЬ УСПЕХ

Мы работаем в тесном контакте с районной администрацией, Жилищным агентством Красносельского района, получаем помощь, консультации, ответы на все возникающие вопросы по проведению капитального ремонта, обслуживанию жилищного фонда, разъяснения по тарифной политике.

С Муниципальным образованием «Урицк» наше предприятие смогло наладить партнерские отношения: мы вместе обсуждаем планы по благоустройству, помогаем их реализовать, проводим совместные рейды и участвуем в составлении адресных программ, направленных на улучшение качества проживания нашего населения.

Хочется отметить и дружеские отношения с коллегами – руководителями других управляющих компаний, действующих на территории Красносельского, Кировского районов. У нас происходят регулярные встречи, обмен опытом, знакомство с ЖКХ других регионов.

Наша совместная с коллегами деятельность нашла свое логическое продолжение в создании саморегулируемой организации некоммерческое партнерство «Лига предприятий ЖКХ». Мы ждем от саморегулирующей организации защиты наших интересов, согласованности действий по нерешенным вопросам. Так, один из вопросов – сокращение количества документов, которые управляющие компании должны составлять для различных органов, инспекций, комитетов.

С МОНОПОЛИСТАМИ МОЖНО ДОГОВАРИВАТЬСЯ

Конечно, работа с предприятиями, оказывающими коммунальные услуги, – не простая, требующая постоянного ведения переговоров. Уже можно проследить положительные тенденции, когда к мнению управляющей компании стали прислушиваться. Например, ОАО «Автопарк № 1 Спецтранс» постаралось учесть наши пожелания, улучшило свою работу. Теперь, если перевозчик не хочет договариваться, продолжает необоснованно поднимать цену на свои услуги, то можно подумать и о его замене.

Во взаимоотношениях с ГУП «ТЭК», ГУП «Водоканал» ситуация пока находится на более ранней стадии развития, возникновение партнерских отношений в этих сферах сдерживает монополизм. Мы заключаем прямые договоры на поставку энергоресурсов, проверяем сметы, делаем сверку по потребленным ресурсам. Часто приходится отстаивать свою точку зрения, доказывать свою правоту – работы много, она достаточно сложная.

ПЛАНЫ НА 2010 ГОД

Мы уже начали работу по проведению собраний жителей по вопросам капитального ремонта – 2010. Надеемся, что в следующем году по федеральной программе Фонда содействия реформированию ЖКХ мы сможем отремонтировать большее количество домов, пока рассчитываем на 18.

Один из вопросов, который требуется решить, – ремонт электросетей, особенно в старых домах. Будем обсуждать эту проблему с ГУ ЖА, районной администрацией, добиваться включения домов в адресные программы ремонта.

Мы обязательно будем участвовать в городских смотрах-конкурсах на лучшее содержание домов – нам есть что показать, есть чем гордиться. И обязательно по всем вопросам будем сотрудничать с жителями.

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ЖИТЕЛЯМИ

С жителями у нашей управляющей компании сложились дружественные отношения. Обращения граждан носят конструктивный характер. «Мы оперативно реагируем на все обращения граждан, – делится секретами мастерства Н.М. Сулимова. – Заявки обрабатываются в АДС, контроль за их выполнением осуществляется отделами по принадлежности вопросов. Ничто не убеждает жителей в правильности выбора управляющей компании лучше, чем качество обслуживания и комфортное проживание людей в чистых, отремонтированных домах.

Тем не менее пока есть определенный психологический барьер, который не все жители преодолели. Раньше весь жилищный фонд был государственным, а теперь – нет, и пока не все граждане поняли, что они сами несут ответственность за собственное жилье. И это надо постоянно объяснять.

Одним из показателей лояльности жителей к работе управляющей компании может служить собираемость квартирной платы, которая составляет у нас 96–98%.

Петербуржцам хочется пожелать здоровья, стабильности, своевременного получения зарплат и пенсий, чтобы они бережно относились к собственному имуществу дома, недопустимо, когда граждане сами у себя бьют стекла, портят лифты, рисуют на стенах... И хотелось бы больше видеть публикаций в прессе, выступлений авторитетных лиц по радио и телевидению на тему ЖКХ. Про жилищную систему надо писать объективно, а не только показывать негатив.

Управляющая компания
ООО «Жилищник»
Санкт-Петербург,
пр. Ветеранов, 140.
Тел.: 735-05-70, 735-56-42

НАШИ ДОМА БУДУТ ЛУЧШИМИ

Работа управляющей компании на рынке ЖКХ в настоящее время – сложная и одновременно интересная. Каждый удачный шаг предприятия воспринимается жителями с одобрением, каждое изменение городских тарифов – «в штыки».

Лилия Владимировна Лазуренко, генеральный директор ООО «Строитель», рассказывает о принципах работы предприятия и о взаимоотношениях с коллегами по отрасли.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА КАЖДЫЙ ДОМ

В управлении ООО «Строитель» находится 96 жилых домов общеполезной площадью 1 млн 302 тыс. кв. м. В данных домах 34 тыс. квартир, в которых проживают 70 тысяч человек. Уборочная площадь составляет 1,8 млн кв. м.

В домах ранее было создано 26 ТСЖ, в настоящее время работает 14 ТСЖ.

УК «Строитель» создана в 2003 году и с самого дня основания работает в Красносельском районе Санкт-Петербурга. С 2006 года, выиграв конкурс, мы приступили к обслуживанию муниципального жилищного фонда, а также стали заключать договоры с ТСЖ как управляющая компания. Выверенная экономическая политика, тщательный подбор персонала, чуткое отношение к пожеланиям жителей – все это лежит в основе деятельности нашей компании, которая полностью несет ответственность за каждый переданный ей в управление дом.

ТЕКУЩИЙ РЕМОНТ: СВОЕВРЕМЕННОСТЬ И КАЧЕСТВО

При техническом обслуживании домов, находящихся в управлении компании, проводится весь спектр необходимых работ: ремонт кровель, герметизация фасадов, ремонт и замена инженерного оборудования. На текущий момент все дома приведены в порядок, своевременно прошла подготовка к отопительному сезону, жалоб жителей нет. Хочется отметить, что заканчивается ремонт парадных и компания выходит на планово-предупредительный ремонт.

При проведении текущего ремонта специалисты компании понимают, что от них требуется качественное выполнение работ – ведь им предстоит эксплуатировать и обслуживать дома и в дальнейшем.

КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ: СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ

Выполняется большой объем работ по программам капитального ремонта – только за 2009 год выполнены ремонт и замена систем холодного водоснабжения, ГВС, розливов в д. 79 по Ленинскому пр., ул. М. Казакова, д. 28 корп. 3 и др. Причем качество проведения работ становится выше: используются современные материалы, применяются новые технологии, направленные на увеличение срока эксплуатации инженерных систем. Так, например, при замене систем ХВС устанавливаются металлопластиковые и полипропиленовые трубы.

Работы по капитальному ремонту продолжатся и в следующем году: необходимо провести полный комплекс работ в М. Захарова 15, 17, 19, 35/2, пр. Кузнецова д. 25 и Петергофское ш. д. 11/ 21.

Следует сказать, что у жителей есть полное понимание необходимости ремонтировать дома и участвовать в софинансировании выполняемых работ. Конечно, такого удалось добиться не сразу – это первый год, в котором программы капитального ремонта выполняются за счет Фонда содействия реформированию ЖКХ. На первой стадии были определенные сложности, приходилось решать очень много организационных вопросов. Но в целом результаты 2009 года и нас, и жителей обнадеживают.

ПОЛИТИКА ОТКРЫТОСТИ ДЛЯ ВСЕХ

ООО «Строитель» – открытая компания: финансовые результаты деятельности по каждому дому находятся в открытом доступе – на стендах УК «Строитель», размещенных в офисе компании. Каждый житель может посмотреть «картину» по дому – сколько средств собрано, сколько потрачено и на какие цели, какова экономия. А можно посмотреть, как обстоят дела у «соседей» – по их домам, сравнить, проанализировать, сделать выводы. Таким образом, мы сняли множество вопросов от жителей «куда уходят народные деньги?» и постепенно приучили граждан разбираться в экономических вопросах.

Такое доступное размещение информации помогает и сотрудникам нашего предприятия: например, мы увидели, что в двух аналогичных домах, отличающихся друг от друга только количеством парадных, разное удельное потребление тепла. В доме, где всего 4 парадные, расходы на отопление были выше, чем в доме, в котором 7 парадных. Это заставило обратить повышенное внимание и принять меры по теплозащите и уменьшению теплопотерь.

В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С РУКОВОДИТЕЛЯМИ РАЙОНА

В жилищной сфере Красносельского района сложилась дружественная рабочая среда: мы регулярно встречаемся на совещаниях у главы района и его заместителя с представителями предприятий-монополистов, руководителями управляющих компаний, подрядных организаций. Мы можем оперативно согласовать и решить все текущие вопросы, связанные с обслуживанием и эксплуатацией жилищного фонда, благоустройством территории.

В числе совместных программ, реализованных с районной администрацией, хочется отметить оборудование современного диспетчерского пульта на ул. Кузнецова, 24, на который приходят радиосигналы от УДС, лифтов, машин, элеваторных узлов.

Еще один пример: при помощи администрации района и ГУ ЖА в домах уже установлено 50 счетчиков тепла, для завершения полной организации учета потребляемого тепла требуется установить еще 43 единицы оборудования. По этому вопросу мы также ведем переговоры с депутатом Законодательного собрания Санкт-Петербурга Е.С. Семеновым.

ПРЕДСЕДАТЕЛЯМ ТСЖ НАДО УЧИТЬСЯ

Рассказывая о работе ТСЖ, объединений собственников жилья, требуется уточнить: эффективность их работы, представления и защиты интересов жителей во многом зависит от качества работы правления ТСЖ и лично его председателя. В тех случаях, когда в руководстве ТСЖ подбираются компетентные люди, управление домом ведется эффективно. В качестве примера можно привести ТСЖ по ул. Доблести – в домах 26/2, 28/2.

Хочется сказать, что наша управляющая компания идет навстречу пожеланиям ТСЖ, стремится решить общие проблемы. Так, например, летом этого года мы за свои средства погасили задолженность 12 ТСЖ перед ТГК-1 размером в 8 млн рублей. Дело в том, что данная задолженность длится еще с 2006 года. Споры ТСЖ с ТГК-1 зашли в тупик, и монополист пригрозил отключением ТСЖ от горячего водоснабжения. Мы нашли компромиссный вариант, и жители обслуживаемых нами домов могут продолжать пользоваться горячей водой.

К сожалению, во главе некоторых ТСЖ до сих пор остаются неподготовленные люди, допускающие серьезные ошибки в работе, возникновение конфликтных ситуаций. Полагаю, что во главе ТСЖ должны стоять профессионалы.

ТБО: ПЕРЕВОЗЧИК ПОНИМАЕТ НАШИ ЗАДАЧИ

Вывоз мусора и ТБО с нашей территории организован при помощи ОАО «Автопарк № 1 «Спецтранс». С этой компанией у нас сложились хорошие партнерские отношения, в вопросах организации работ «Спецтранс» проявляет достаточно гибкости, подстраивается под наши требования и потребности жителей.

Задача нашей управляющей компании – обеспечить чистоту и порядок в местах сбора ТБО: на контейнерных площадках, площадках мусоросборников, составить график вывоза ТБО и проследить, чтобы контейнеры для сбора ТБО не переполнялись, но и не увозились полупустыми. И с этой задачей мы справляемся.

Если говорить о селективном сборе ТБО, то он ведется не так активно, как хотелось бы. Но здесь есть и объективные причины: у жителей пока нет достаточной заинтересованности в том, чтобы целенаправленно вести раздельный сбор отходов.

«ЛИГА ЖКХ» – ОБЪЕДИНЕНИЕ ПО ИНТЕРЕСАМ

Создание общественной организации, объединяющей управляющие компании и предприятия, оказывающие услуги строительства и ремонта в жилом секторе, необходимо: требуется обсуждать множество вопросов, поднимать проблемы отрасли на уровне региональных и федеральных органов власти и управления.

Например, одна из проблем, которую хотелось бы урегулировать в ближайшее время,– изменение критерия отбора подрядных организаций по капитальному ремонту жилищного фонда. Недобросовестные подрядчики не должны допускаться к выполнению каких-либо работ в дальнейшем! Требуется также обеспечить четкое выполнение обязательств компаний по гарантийному ремонту. И здесь необходимо предусмотреть ведущую роль управляющей компании – ведь со всеми жалобами на качество проведенного ремонта жители обращаются в УК.

Мы приняли решение о вступлении в СРО «Лига предприятий ЖКХ». Компании, которые туда вошли, близки нам по территориальному принципу, давно работают в южных районах Петербурга и знают нашу специфику. Думаю, что объединение профессионалов поможет решить больше проблем – мы действуем в первую очередь в интересах нашего населения.

КОЛЛЕГИ НЕ ПОДВЕДУТ

Происходит обмен опытом с коллегами и в неформальной обстановке – мы делимся своими наработками и знакомимся с тем, как обстоят дела у других управляющих компаний Красносельского, Кировского, Фрунзенского и др. районов Петербурга. Кроме того, мы стремимся расширить свои знания и встречаемся с коллегами из Москвы, знакомимся с опытом работы служб ЖКХ Финляндии, Швеции, Китая. С любопытной информацией по устройству АДС познакомили нас коллеги из Германии. Мы убедились в эффективности системы раздельной оплаты разных видов услуг по эксплуатации и обслуживанию в Минске. Хочется, чтобы наши партнерские взаимоотношения с коллегами развивались и дальше.

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА

Рынок ЖКХ еще будет меняться, будут приходить новые компании. На это есть причины: в настоящее время капитальный ремонт финансируется из средств фонда, но так не будет продолжаться вечно – и когда поток средств прекратится, некоторые компании, занимающиеся вопросами капитального ремонта, вынуждены будут или уйти с рынка, или перепрофилировать свою деятельность. Я не исключаю, что ряд специалистов при этом захотят остаться в отрасли ЖКХ, перейти в разряд обслуживающих организаций – и возникнет конкуренция, будет борьба. И на этом фоне существенной окажется еще одна проблема: дело в том, что пока жители не готовы разбираться во всех тонкостях работы отрасли и во многих бедах готовы обвинять обслуживающую их УК. Так, к сожалению, большая часть населения считает, что повышение тарифов на оплату коммунальных услуг напрямую зависит от управляющей компании – и при росте тарифов возникает желание сменить УК. Поэтому среди жителей требуется вести большую разъяснительную работу.

Мы взяли курс на то, что дома, обслуживаемые нашей компанией, будут лучшими в Петербурге, и будем вместе с жителями двигаться в этом направлении.

Мы стремимся обеспечить жителям комфортные условия проживания, не вводим дополнительных административных расходов, не повышаем тарифы на обслуживание. Мы знаем, как эффективно обслуживать дома, как считать деньги и где экономить энергоресурсы, и проводим политику компании в интересах населения.

Управляющая компания «Строитель»
Санкт-Петербург,
ул. Маршала Захарова, 23.
Тел. 745-42-88, тел./факс 742-19-19
e-mail: ukstroitel@mail.ru

В ОСНОВЕ УСПЕХА – РАВНОПРАВНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Управляющая компания ООО «Городской центр коммунального сервиса» оказывает услуги по содержанию жилищного фонда в трех районах Петербурга. Отношения с участниками рынка предприятие строит на основе взаимного доверия, уважения и твердого выполнения своих обязательств.

На вопросы нашего корреспондента отвечает Елена Ивановна Климова, генеральный директор управляющей компании ООО «ГЦКС»

▸ Елена Ивановна, расскажите, пожалуйста, о домах, которые обслуживает ваша компания.

У нас на обслуживании находится 137 домов в Красносельском районе (общеполезной площадью 372,5 тыс. кв. м) и 58 домов – в городе Колпино (144,0 тыс. кв. м). Не так давно жители пригласили нас обслуживать еще один многоквартирный дом площадью 14,0 тыс. кв. м, расположенный в Невском районе.

В связи с тем что обслуживаемые дома находятся в разных районах города, мы создали развитую собственную инфраструктуру – в Колпине и в Красносельском районе. На каждой территории у нас созданы аварийно-диспетчерские службы, имеются все необходимые технические службы, работают мастера, домоуправы, инженеры, сотрудники рабочих специальностей. Весь персонал прошел необходимое обучение, аттестован, все сотрудники прошли вакцинацию от гриппа.

▸ Можно ли говорить о том, что отношения вашей управляющей компании с районными администрациями складываются удачно?

Да, например, в Красносельском районе администрация строит отношения с УК на основе равноправного партнерства. Мы работаем на один результат – чтобы нашим гражданам было комфортно жить. Исходя из этого на уровне района и ставятся задачи, район знает проблемы управляющих компаний, объективно оценивает сложившуюся ситуацию, защищает интересы всех участников рынка независимо от формы собственности УК. Посмотрите: ни в каком другом районе Петербурга нет такого количества частных управляющих компаний в жилищном секторе, но при этом сохранена управляемость отрасли, повышена мотивированность УК в качестве обслуживания. Думаю, что район от этого выиграл, не проиграл – это точно. И управляющие компании оценили такой партнерский подход – мы поддерживаем инициативы администрации, ГУ ЖА, стремимся во всем оказать им содействие.

▸ Какой вопрос вы бы вынесли на заседание городского правительства?

Наверное, хотелось бы, чтобы на уровне правительства Санкт-Петербурга было закреплено общее отношение ко всем городским предприятиям. Оно должно быть партнерским, и неважно, кто ты – руководитель управляющей компании или предприятия-монополиста. Пока же ситуация не в пользу жилищников. Например, задолженность населения по коммунальным услугам должна в первую очередь касаться предприятий, эти услуги оказывающих, то есть монополистов. Сегодня же управляющие компании находятся в ответе за то, что граждане не оплачивают услуги, которые управляющая компания и не оказывает. Другой вопрос – совершенствование тарифной политики, в частности по вывозу мусора. Правильно было бы взимать плату не с квадратного метра, а с количества проживающих.

Я понимаю, что реформа только началась, никто не застрахован от ошибок, но их надо вовремя фиксировать и устранять, в том числе корректировать положения 307-го постановления, других основополагающих документов.

Думаю, что ситуация будет меняться в лучшую сторону – власти будут прислушиваться к мнению жилищников, саморегулируемых организаций, и постепенно в отрасли будет наведен порядок.

▸ Что требуется сделать, чтобы население активнее включалось в реформирование отрасли?

В настоящее время в ЖКХ есть проблемы с подготовленностью населения к реформированию отрасли. К сожалению, пока не все жители понимают экономику этой сферы, не ориентируются в элементарных вопросах начисления квартирной платы, тарифного регулирования. Вот, пожалуйста, недавний пример: в городе повышаются тарифы на коммунальные услуги, и одновременно нашу управляющую компанию приглашают к обслуживанию дома. Многие жители связывают эти два события – и получается странная картина: с переходом на обслуживание в нашу, частную, компанию у жителей повысилась квартплата! Негативное отношение жителей по поводу повышения тарифов переносится на УК, резко снижается собираемость квартирной платы, и нам потом приходится очень долго доказывать гражданам, что жилищно-эксплуатирующие организации к росту цен отношения не имеют.

Я полагаю, что требуется вести разъяснительную работу среди населения в большем объеме, подключая городское телевидение, радио и пр. Нашего ресурса, к сожалению, в этом вопросе не хватает, как, впрочем, и нашего авторитета.

▸ Как складываются ваши отношения с ТСЖ?

Этот вопрос можно рассмотреть на примере Колпина. На обслуживании в этом районе у нас с 2006 года находится 1 ТСЖ, состоящее из 8 домов. Конечно, мы понимали, что к нам будут присматриваться и руководители ТСЖ, и жители – и для того, чтобы остаться на этом рынке, приходилось прикладывать значительные усилия. Мы целый год зарабатывали репутацию, показывали, что мы стабильная управляющая компания, оказывающая качественные услуги по обслуживанию жилищного фонда. За год мы выполнили множество работ и текущего, и перспективного характера. Благодаря поставленным узлам учета тепловой энергии на всех домах мы получили экономию денежных средств. По согласованию с правлениями ТСЖ эти деньги мы направили на ремонт парадных. В итоге всем понравилось наше обслуживание – и мы продолжили сотрудничество.

Выстраивание деловых партнерских отношений, конечно, во многом зависит от председателя – какую позицию он займет по отношению к дому, к собственным соседям, к управляющей компании. Кроме желания работать, у руководителей ТСЖ должна быть определенная профессиональная подготовка, они должны обладать вполне определенными человеческими качествами. Найти таких людей, убедить жителей в том, что именно этот человек сможет отвечать за дом, непросто. Но там, где это есть, обычно дома в полном порядке.

Управляющая компания
ООО «Городской центр коммунального сервиса»
197183 Санкт-Петербург,
Дибуновская ул., 50, подъезд 7, офис 204.
Тел./факс 335-87-29
e-mail:gcks@inbox.ru

ОТ «ГЕНЕРАЛА» ДО ГЕНЕРАЛЬНОГО

«Жилкомсервис № 4 Красное Село» – молодая управляющая компания, взявшая на обслуживание одну из самых сложных территорий – Горелово и 6-й микрорайон Красного Села. Четко построенная система управления предприятием позволила за короткий срок навести порядок в почти заброшенном жилищном фонде.

Анатолий Григорьевич Матвиенко, генеральный директор ООО «Жилкомсервис № 4 Красное Село», встретил журналистов по-простому – в рабочей одежде. «Сегодня субботник, – объяснил свою форму одежды руководитель компании. – И мы торопимся завершить уборку территории до снегопада, поэтому выходим все – от руководителя до рабочего».

▸ Анатолий Григорьевич, какие особенности подготовки к зиме были в этом году?

В 2009 году мы закончили подготовку жилых домов к началу отопительного сезона 15 августа. Это раньше, чем в прошлом году, – тогда мы предъявили дома комиссии 1 сентября. Еще одна особенность – благодаря Жилищному комитету, ГУ ЖА Красносельского района у нас на предприятии сформирован достаточно большой аварийный запас труб, запорной арматуры, радиаторов отопления… Так что с таким запасом и такими сотрудниками, как главный инженер Николай Иванович Урюпин и начальник участка Марина Николаевна Минина, никакой мороз нам не страшен.

▸ Вы взяли дома в управление в 2008 году. В каком они были состоянии?

Жители выбрали нашу управляющую компанию в марте 2008 года. До этого здесь работало предприятие «Кировец», дома нуждались в ремонте. Мне кажется, что предыдущая управляющая компания несколько неправильно расставляла акценты в своей деятельности. Сначала требовалось привести жилищный фонд в порядок, а этого сделано не было. Поэтому пришлось уже нам – ЖКС № 4 – выполнять всю необходимую работу. Кстати, одним из показателей выполненных объемов может служить и то, что мы на 2 недели раньше подготовили дома к зиме – в прошлом году сделали огромный задел.

▸ Как у вас возникла идея создать управляющую компанию?

В прошлом я человек военный, прослужил в рядах Вооруженных сил РФ почти 36 лет, накопил немало опыта. Последнее место службы – заместитель начальника Военно-транспортного университета железнодорожных войск. Уволившись, пошел работать в ремонтно-строительное управление по обслуживанию и ремонту лифтов (РСУ-4). А уже в 2007 году мне и группе моих единомышленников – Валерию Викторовичу Сергееву, Ольге Ивановне Лиховид, Екатерине Викторовне Джоргнцян – пришла идея: создать собственную управляющую компанию, в работе которой мы бы могли использовать весь накопленный опыт. И к концу года при поддержке генерального директора РСУ-4 Владимира Федоровича Дмитриева был создан наш «Жилкомсервис».

▸ Районная администрация вашу идею поддержала?

Да, на ранней стадии становления компании районные власти оказали нам содействие, необходимую помощь. Особенно глава администрации Красносельского района Вячеслав Васильевич Фролов, у которого большой опыт работы, он настоящий профессионал и понимает, в каком направлении необходимо двигаться, где следует сконцентрировать усилия. И сейчас мы продолжаем сотрудничество, например в вопросах взаимодействия с предприятиями-монополистами. Конечно, администрация не все может, но некоторые проблемы удается решать.

▸ Считаете ли вы жилищную реформу в целом завершенной?

Еще не закончился переходный период, до завершения преобразований в отрасли еще далеко. Оказались неподготовленными к проведению реформы граждане – некоторые по-прежнему не считают себя истинными собственниками, позволяют себе не оплачивать вовремя жилищно-коммунальные услуги. Большую работу с населением по проблемам реформы в жилищно-коммунальной сфере проводит заместитель генерального директора Виктор Михайлович Мотаненко. А также требуют совершенствования жилищное законодательство, существующая система расчетов за поставленные/потребленные ресурсы. Я уверен, что необходимо заключать прямые договоры с жителями – и «Водоканалу», и ГУП ТЭК. Необходимо избавляться от лишних надстроек, промежуточных звеньев – тогда и управляемость будет лучше, и качество жилищного фонда будет повышаться.

▸ В штате вашего предприятия нет домоуправов?

У нас небольшое предприятие, в котором работает 101 человек, в том числе 18 инженеров. Мы создали структуру, в которой за все дома отвечают мастера по комплексному обслуживанию и ремонту, они отвечают за все, что происходит в закрепленных за ними домах, руководят рабочими – электриками, сантехниками, дворниками. За повышенную нагрузку люди получают и зарплату больше, но у них и ответственность выше. Это гибкая система управления, но для того, чтобы она эффективно работала, требуется контакт с населением.

▸ Удалось наладить контакт с жителями?

Жизнь показывает, что без таких контактов невозможно качественно выполнять свою работу. Я всегда говорю: в каждом доме требуется найти активных граждан, на них и опираться в обслуживании жилищного фонда. Если такого контакта нет, то тебе грош цена как руководителю. Мы на своей территории такой контакт нашли – и с Муниципальными советами, и с жителями, такими как Татьяна Алексеевна Швыряева, Наталья Сергеевна Орехова, Полина Ивановна Москалькова, Вера Лукьяновна Мельникова, Нина Дмитриевна Николаева. Доверие жителей к нам как к управляющей компании растет, и это заметно и по выходам граждан на субботник, и по уровню собираемости квартирной платы, составляющей уже 95%.

▸ Какие у вас есть пожелания к жителям?

Всем прежде всего в канун Нового года желаю здоровья, счастья, успехов, душевного равновесия, внимания окружающих и любви близких, а также терпения в это непростое время. Пусть грядущий год принесет хорошие перемены, радость, тепло и благополучие.

ООО «Жилкомсервис № 4 Красное Село»
198323 Санкт-Петербург,
п. Горелово, Школьная ул., 45.
Тел. 746-19-20
e-mail: mag50@inbox.ru

Советское монументальное искусство

Мозаика

Советское монументальное искусство
Сграффито

ОБЪЕДИНЕНИЕ И КОНКУРЕНЦИЯ: СРО НП «ЛИГА ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ»

Объединение предприятий ЖКХ в саморегулируемые организации позволяет участникам рынка не только получать допуски на выполнение работ по капитальному ремонту, но и защищать их интересы, выступать с предложениями по повышению эффективности выполняемых работ, совершенствованию законодательной и нормативной базы.

О текущих и перспективных планах деятельности рассказывает Станислав Валерьевич Марцуль, генеральный директор саморегулируемой организации НП «Лига предприятий ЖКХ».

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ СРО НП «ЛИГА ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ»

Целями СРО являются дальнейшее развитие рынка жилищно-коммунальных услуг Санкт-Петербурга, обеспечение предприятиям, вошедшим в СРО, возможности участия в общественной жизни, в разработке законопроектов и нормативных документов, регулирующих деятельность в сфере ЖКХ.

Для этого СРО решает множество задач, среди которых:

- законотворческая деятельность и правовая работа по защите интересов участников СРО, отстаивание отраслевых интересов членов СРО, внесение предложений в органы власти и управления по повышению эффективности деятельности предприятий и организаций отрасли;
- сбор и анализ информации в сфере ЖКХ, выработка предложений и рекомендаций для организаций – участников СРО, формирование благоприятного делового и информационного климата в сфере ЖКХ, координация деятельности участников рынка.

НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ СРО

В сфере жилищно-коммунального хозяйства накопилось немало проблем, которые необходимо решать, подключая все имеющиеся ресурсы. При этом отдельно взятое предприятие для решения каких-то общих, характерных для всех участников рынка задач затратит более существенные силы и средства, чем если от лица нескольких предприятий будет выступать профильная общественная организация. Эффект от решения задач СРО будет выше.

ЗДОРОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Сегодня в Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе уже создано несколько саморегулируемых организаций, объединяющих отраслевые предприятия, в том числе и в сфере ЖКХ. Это позволяет говорить об определенной конкуренции, а значит, и о развитии СРО. В общественной жизни нельзя допускать монополизма, у предприятий должна быть альтернатива выбора именно той общественной организации, которая наиболее близка им и по сфере деятельности, и по способам достижения целей. И если удастся создать в городе здоровый соревновательный дух, то горожане от этого только выиграют. Выиграет и отрасль в целом, будут учтены мнения всех участников рынка, будут продвигаться новые идеи, которые в условиях монополизма могли бы быть не учтены.

В ОСНОВЕ – ДОВЕРИЕ УЧАСТНИКОВ

Эффективность работы общественной организации во многом обуславливается степенью доверия ее участников – и друг к другу, и к выборным органам. Репутация, опыт и ответственность предприятий, непредвзятость взглядов при выработке путей решения той или иной проблемы являются залогом успешной работы СРО на рынке. Мы проводим политику информационной открытости, учета мнения каждого предприятия, входящего в СРО.

В ПЛАНАХ ЗАКЛЮЧЕНИЕ РАВНОПРАВНОГО ДОГОВОРА

Принят план действия СРО на ближайшее время. Кроме организационной работы в части создания СРО, его регистрации и пр., в него включены вопросы, требующие немедленного рассмотрения на уровне городского правительства, которые тормозят развитие управляющих компаний и влияют на качество услуг. В частности, это внесение изменений в договор между управляющей компанией и ресурсоснабжающей организацией, позволяющих сторонам выстраивать равноправные отношения и нести адекватную ответственность.

Еще одна проблема, требующая скорейшего рассмотрения на уровне Петербурга, – это полное разграничение обслуживаемой территории. Требуется дать четкий ответ жителям, за уборку какой именно территории, какие средства и кому они платят…

СРО НП «Лига предприятий ЖКХ» готовит в Жилищный комитет, в правительство Санкт-Петербурга, Фонд содействия реформированию ЖКХ предложения по совершенствованию условий для деятельности всех участников рынка, ведущих к повышению комфортности проживания граждан.

Саморегулируемая организация НП «Лига предприятий ЖКХ»

По всем интересующим вопросам и условиям вступления обращайтесь:
тел./факс: 744-73-02, 934-16-02
Санкт-Петербург,
Ул. Пограничника Гарькавого, 22/3

БУДЕМ ЖИТЬ В ХОРОШЕМ ДОМЕ

Сергей Юрьевич Аляхнович, генеральный директор ООО «Ветта»:

– Объединение предприятий жилищно-коммунального комплекса в саморегулируемую организацию, несомненно, несет позитивное начало.

Вступление в СРО позволяет компаниям в первую очередь проводить последовательную политику по защите их интересов от недобросовестной конкуренции.

Участниками СРО НП «Лига предприятий ЖКХ» являются компании, имеющие положительную репутацию и честно заработанный авторитет профессионалов на рынке жилищно-коммунальных услуг Петербурга. Поэтому мы уверены, что СРО НП «Лига предприятий ЖКХ» будет объективно рассматривать все возникающие между участниками СРО споры и выносить справедливые решения.

Сегодня большинство компаний встречаются с целым рядом проблем, требующих незамедлительного решения. Необходимо добиваться повышения качества производимых работ и услуг, исполнения гарантийных обязательств, прозрачности критериев отбора подрядных организаций. Так, например, на сегодняшний день основополагающим критерием для победителя конкурса является наименьшая цена, что относится к устаревшим и неэффективным критериям, поскольку не учитываются опыт и отсутствие рекламаций у подрядной организации.

С большинством из перечисленных проблем компании не могут справиться в одиночку.

Мы надеемся, что наша профессиональная организация сможет обобщать вопросы, характерные для участников рынка, и добиваться их решения на всех уровнях исполнительной власти.

Мы убеждены, что СРО НП «Лига предприятий ЖКХ» будет выражать и отстаивать общие интересы предприятий жилищно-коммунального хозяйства, что позволит ее участникам полностью сконцентрировать свои усилия на профильной деятельности. А это, в свою очередь, приведет к повышению качества оказываемых услуг и работ и улучшению состояния петербургских домов в целом.

Д. В. Бушуев, Д. А. Березовский «Парк». Роспись в кухне-столовой частной квартиры по авторскому эскизу. Акрил, акриловый лак.2008 г.

ИНТЕРЬЕРНАЯ РОСПИСЬ. ВИД ОТДЕЛОЧНЫХ РАБОТ ИЛИ ПРОИЗВЕДЕНИЕ ИСКУССТВА

Роспись в интерьере – распространенный сейчас вид отделки. Но художественная роспись, будучи видом отделочных интерьерных работ, является также и произведением искусства. Это влияет на сроки исполнения и ценообразование, поэтому она является довольно дорогим видом работ.

Интересующимся живописью в интерьере можно дать несколько советов, которые помогут выбрать более качественную работу.

- Неотъемлемым признаком произведения искусства является разработка уникального эскиза художником-профессионалом. Эскиз – это масштабированный проект будущей росписи, раскрывающий тему, цветовую гамму, стилистику и масштаб деталей.
- Если использовать вместо эскиза готовое изображение из Интернета или альбома исторической живописи, получится максимум хорошая копия, но никак не произведение искусства. Картинка, выбранная случайно, по принципу нравится – не нравится, может быть очень привлекательной, но она будет хуже сочетаться с интерьером, чем изображение, специально разработанное для конкретного помещения. При разработке эскиза интерьерной росписи используются специальные методики, позволяющие органично вписать ее в архитектурное пространство.
- Качество росписи зависит также и от навыков исполнителя. Поручать исполнение живописных работ лицам, не имеющим специальной подготовки, по эскизу, без авторского надзора – значит существенно понизить качество живописи.

Д. В. Бушуев
Художественный фонд Auroom
+7-921-302-21-84, +7-921-774-73-77
Email: bushuevdima76@mail.ru

«САМОРЕГУЛИРУЕМЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА»

Рынок управления и эксплуатации жилищного фонда из «рынка продавца» постепенно переходит в «рынок покупателя». В свою очередь, все возрастающая конкурентная борьба между участниками рынка не всегда приводит к положительному результату – развитию, появлению дополнительных услуг, более качественному обслуживанию клиентов. Проблемы есть, и важно вовремя заявить о них!

Одним из первых о проблемах в работе по техническому обслуживанию и ремонту электрических плит заявил Владимир Николаевич Прокушенков, генеральный директор компании ООО «ПетроСпецРемонт».

▸ Г.М.: Владимир Николаевич, ваша компания занимается техническим обслуживанием и ремонтом электрических плит. Проблемы какого характера подтолкнули вас к мысли о вступлении в СРО?

В.Н.: Основная проблема состоит в том, что существует некая неопределенность в вопросе дальнейшей работы для компаний, предоставляющих данный вид услуг.

До 2008 года расходы по техническому обслуживанию и ремонту электроплит входили в тариф «Содержание общего имущества в многоквартирных домах». Наша компания, заключив договор с УК, проводила полное профессиональное обследование и производила ремонт электроплит. Такое обслуживание стоило собственнику не более 6 рублей в месяц. Люди знали, к кому в случае поломки они могут обратиться и где смогут получить квалифицированную помощь в кратчайшие сроки. В соответствии с новым Жилищным кодексом электрическая плита перестала относиться к общему имуществу дома. Получается, что электрический прибор, требующий профессионального сервисного обслуживания и ремонта, фактически есть, а статья расходов на него отсутствует. Напрашивается вопрос, ответа на который нет: «Каким образом должны регулироваться отношения между собственниками, управляющими компаниями и сервисными организациями?»

Мы считаем, что саморегулируемая организация – это действительно шаг на пути к созданию цивилизованного и прозрачного рынка жилищно-коммунальных услуг, где будут учитываться профессиональные интересы обслуживающих организаций и интересы собственников жилья в равной степени. Вступив в СРО, мы будем иметь возможность донести суть проблем организаций, работающих на рынке жилищно-коммунальных услуг, до Жилищного комитета. Сможем привлечь внимание чиновников к вопросам, которые должны быть рассмотрены в ближайшее время.

Нами сформированы пути решения вышеобозначенной проблемы, но для реализации задуманного нужна поддержка администрации.

▸ Г.М.: Ваши ожидания от вступления в СРО?

В.Н.: СРО – это объединение профессионалов, предъявляющих жесткие требования к игрокам рынка. Организации, решившие вступить в СРО, должны понимать, что несут ответственность за каждое свое действие. Это поможет значительно сократить число компаний, несерьезно подходящих к делу.

Что касается наших ожиданий, то это:

- во-первых, разработка и внедрение стандартов, а также правил поведения для участников рынка. Осуществление контроля со стороны СРО за соблюдением данных правил;
- во-вторых, получение сертификата допуска к работам по техническому обслуживанию и ремонту электрических плит;
- в-третьих, возможность непосредственного общения с участниками рынка и решения возникающих проблем за круглым столом;
- в-четвертых, осуществление со стороны СРО правовой, консультационной и организационной поддержки.

▸ Г.М: Владимир Николаевич, несколько слов о планах на будущее.

В.Н.: Сегодня силами специалистов нашей компании мы обслуживаем Приморский, Московский, Красносельский районы и Колпино. В будущем планируем расширить зону своего влияния в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Я верю в успешное развитие нашей компании. Пятилетний опыт работы, клиентоориентированность, профессионализм каждого члена команды и искренняя благодарность наших клиентов – это тот двигатель, благодаря которому мы можем смело идти вперед!

▸ Г.М.: Благодарю вас за участие! Успехов вам и процветания!

Галина Мурзакаева
ООО «ПетроСпецРемонт»,
наб. Обводного канала, 150.
Тел. (812) 252-01-23

АНДРЕЙ ГОЛОВИН: «О КАКОМ КРИЗИСЕ МЫ ГОВОРИМ?»

Выдающийся американский тренер Винс Ломбардии как-то сказал: «Звездный час в жизни мужчины наступает после достижения им заветной цели».

▸ Андрей Андреевич, расскажите, почему вы выбрали строительное направление в работе?

Все началось с ремонта в моей собственной квартире. Я так увлекся процессом, что сам научился класть плитку, штукатурить, устанавливать двери… В помощь себе пригласил двух работников, с которыми после ремонта не захотел прощаться – я многое научился делать и понял, что наше умение сегодня востребовано. Так пришла идея создать собственную компанию, которая оказывала бы людям услуги в ремонте их квартир.

Начинали мы втроем – я переодевался и трудился вместе с рабочими. Затем компания стала расти – и я переключился на работу с заказчиками, стал выполнять роль менеджера.

▸ Какие услуги предоставляет ваша компания?

К настоящему времени компания выросла, мы выполняем весь спектр ремонтно-строительных работ. Осуществляем все виды ремонта и отделки помещений, ремонт фасадов, ведем загородное строительство. Пожалуй, единственное, что мы не строим, – это высотные здания.

Основными преимуществами нашей компании являются качество и скорость выполнения работ. И, конечно, мы ориентированы на индивидуальные потребности своих клиентов, каждый из заказчиков для нас – главный, мы не можем его подвести, что-то не выполнить в срок. За 6 лет работы на строительном рынке мы заработали репутацию надежной компании, будем сохранять этот имидж и впредь. А новым клиентам мы предоставляем возможность выехать на объекты компании и посмотреть на качество выполняемых работ в процессе.

По желанию заказчиков мы можем выполнять нестандартные работы. Кроме того, компания предоставляет гибкую систему скидок, а замеры, составление смет выполняются для клиентов бесплатно.

▸ Сколько сотрудников работает в ПСК «Евродом»?

В нашей компании сформировано 30 бригад, всего же работает около 80 человек. Все – специалисты с большим опытом работы на строительном рынке. В компании нет случайных людей – мы проводим тщательный кадровый отбор. Прежде чем дать людям на выполнение ответственный объект, мы проверяем их знания и навыки и только после этого допускаем их к работе.

Мы дорожим своими специалистами, у нас неплохой социальный пакет, некоторым работникам мы предоставляем жилье.

Андрей Головин родился 22 декабря 1975 года в городе Бокситогорск Ленинградской области. Получил профессиональное юридическое образование (окончил Северо-Западный филиал Российской правовой академии Министерства юстиции Российской Федерации). В 2003 году основал собственную строительную компанию, решив применить полученные знания на практике.
Любит рок, увлекается охотой, плаванием и исторической реконструкцией сражений времен Великой Отечественной войны.

▸ Как повлиял кризис на деятельность вашей компании?

Я убежден: если человек упорно стремится к поставленной цели, то он ее достигнет. И никакой кризис этому не помешает.

Да, я согласен, в связи с кризисом спрос в нашем секторе рынка упал на 30%. Заказчики стали тратить свои деньги более расчетливо.

Нашей компании пришлось перестраивать свою работу, увеличивать объемы выполняемых работ, перераспределить финансовые средства. Это позволило сохранить людям заработную плату.

Я сам стараюсь также выполнять больший объем работ. Моя задача – привлечь в компанию заказчиков, и это у меня получается: раньше работы было много, сейчас ее в компании стало еще больше. И тогда о каком кризисе мы говорим?

«Евродом» – вполне конкурентоспособная компания. Мы выполняем работы по минимальным ценам с высоким уровнем качества, поэтому заказчики у нас всегда есть.

▸ Какие у компании «Евродом» планы на будущее?

Хотим освоить рынок в Москве. Уже открыли там небольшой филиал.

▸ Что бы вы хотели пожелать нашим читателям?

Выбирать те строительные компании, которые выполняют работы качественно.

*Адрес офиса **ООО ПСК «Евродом»**:*
Санкт-Петербург, ул. Костюшко, 19, лит. А, офис 31.
Тел./факс 8(812)722-05-83.
Моб. тел. 923-17-18; 929-20-26.
E-mail: pskevrodom@mail.ru
www.pskevrodom.narod.ru

КТО СТАНОВИТСЯ ЛУЧШИМ?

В популярной литературе и в Интернете все чаще встречаются заманчивые предложения: «Быстрый способ стать лидером!», «Достичь успеха и процветания!», «Стать первым!»... Тема действительно актуальна, особенно для людей, которым не нравится сидеть сложа руки. Но авторы подобных статей немного лукавят, ведь на самом деле достижение лидерских позиций, самосовершенствование – это процесс долгий, требующий ежедневных усилий и старания, честного самоанализа, придирчивого отношения к себе.
С нами беседует Михаил Чупров, руководитель компании «Эльтон».

▸ Михаил Евгеньевич, сегодня ваша компания входит в тройку лидеров на рынке обслуживания систем безопасности. Как вы этого добились?

Я всегда исходил из убеждения, что мои клиенты достойны самого лучшего, поэтому предъявлял строгие требования к своим сотрудникам и к принципам организации труда на своем предприятии.

Мы регулярно проводили тестирования персонала, выявляли слабые и сильные стороны сотрудников, чтобы максимально использовать их потенциал.

▸ Это не отпугивало сотрудников? Ведь большинство людей не любят «проверки»?

Наоборот, моя цель – помочь людям найти себя, раскрыть и развить свои способности, качества характера, необходимые для достижения успеха. Мне неинтересно выискивать недостатки и минусы членов моей команды (понятно, что они есть у каждого), я хочу максимально эффективно использовать их таланты. И мои сотрудники это понимают.

Для повышения технической грамотности персонала у нас проходят ежемесячные семинары, тренинги, обучения. Конечно, каждому сотруднику не нужно вникать абсолютно во все вопросы, сложные технические проблемы обсуждаются на техническом совете с привлечением всех необходимых специалистов, но общий уровень технической грамотности обязателен для работы в моей фирме.

▸ Принципы организации труда в вашей компании отличаются от других компаний?

За 22 года работы нами было выработано много способов оптимизации и повышения эффективности труда. Перечислять все не буду, рассмотрим для примера один аспект – обеспечение мастера комплектом ЗИП (запасных частей и принадлежностей). Во-первых, в нашей компании ведется автоматизированный учет заявок и необходимый ЗИП рассчитывается исходя из статистики заказов. Во-вторых, нужное количество и наименования оборудования всегда есть в наличии на основном складе. В-третьих, помимо основного склада есть дополнительные на каждом участке обслуживания – для оперативного получения комплектующих изделий. В-четвертых, технические специалисты всегда имеют на руках необходимый ЗИП для срочного ремонта «на месте». В-пятых, у нас существует специальная служба логистики для оперативной доставки недостающего оборудования на место ремонта.

Мы никогда не останавливаемся на достигнутом, идет постоянная отладка бизнес-процессов, мы растем и развиваемся, осваиваем новые направления работы. Например, сейчас мы расширяем штат специалистов для обслуживания охранно-пожарных сигнализаций, комплектуем еще одну бригаду сварщиков для ремонта металлических дверей подъездов, создаем специализированную группу высококвалифицированных инженеров для обслуживания современных сложных систем автоматики.

▸ Вы согласны с тем, что для любой серьезной компании существует идеал, к которому надо стремиться, – это неукоснительное и полное выполнение условий договора?

Нет, наше принципиальное отличие в том, что для нас основным критерием полного выполнения работ является удовлетворенность клиента, а не формальное выполнение условий договора. Наши «внутренние» стандарты, внутренняя отчетность, наши требования к самим себе – гораздо более строгие, чем нормативы, прописанные в договоре. Только такой подход я считаю перспективным для компании.

▸ Так все-таки успешность вашей работы оценивает клиент?

Клиент обязательно участвует в оценке нашей работы! Для этого мы регулярно проводим тестирования, опросы, анкетирования. Всю информацию от клиентов мы систематизируем и делаем выводы. Но кроме опросов клиентов для максимальной эффективности работы мы регулярно проводим совещания всех отделов для подведения промежуточных и плановых итогов работы. Мы оцениваем, насколько мы достигли поставленных целей, корректируем курс развития предприятия и ставим новые задачи.

В ближайшем будущем мы планируем получение международного сертификата систем менеджмента ISO. Но самым надежным показателем успешности нашей работы и правильной организации труда я считаю не сертификаты и дипломы, а десятки и сотни новых клиентов, приходящих к нам на обслуживание каждый месяц!

Компания «Эльтон»
(Системы безопасности, автоматики и связи),
Тел. 300-07-00

ТСЖ «КОСМОС»:
ПОРЯДОК У ТЕХ, КТО К НЕМУ ГОТОВ

С самого начала нашей встречи я понял, что передо мной серьезные люди, которые хотят жить в комфорте. Они не испугались трудностей, им оказалось по плечу в буквальном смысле свернуть горы и из-под оболочки халтуры и безответственности строителей добыть собственный Дом. Рассказывает Игорь Александрович Машкин, председатель ТСЖ «Космос»

О СТРОИТЕЛЬСТВЕ ДОМА

В нашем доме всего 107 квартир, дом кирпичный, всего 2 парадных – 10 и 12 этажей. «На бумаге» строительство, заказчиком которого выступало Министерство обороны, закончилось в 1998 году, и дом был сдан государственной комиссии. Когда мы – военные очередники – подписывали акт приемки, то выявили 22 (!) существенные недоделки. Были проблемы с холодным и горячим водоснабжением, отоплением, протечки в кровельной системе. Все инженерные коммуникации были подключены по временной схеме. В подвале стояла вода…

САМОУПРАВЛЕНИЕ

Рассказывая о периоде 10-летней давности, стоит отметить, что у нас в доме подобрался хороший коллектив жителей. 95% проживающих, тех, кому выделили квартиры, – бывшие военнослужащие. Я сам также долгое время преподавал в Военно-космическом университете им. Можайского, многие мои соседи – бывшие сослуживцы, так что мы знали друг друга давно. Во многом благодаря доверию, тому, что все мы представляем единое воинское братство, трудностей наши люди не испугались. Избрали правление ТСЖ, заручились поддержкой – и стали работать, исправлять недостатки. С самого начала мы понимали, что это наш дом, что нам, и никому другому, в нем жить и что за нас никто ничего не исправит.

Результат – то, что вы видите, – наступил не скоро, но, если не вдаваться в детали, к февралю 2009 года все замечания, с которыми мы принимали дом, были устранены.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ: УПОРСТВО И ПОДДЕРЖКА

За счет чего нам удалось привести дом в порядок? Мы занимались всеми вопросами самостоятельно, не перепоручая никому ни одной проблемы. При этом большую помощь оказали администрация Красносельского района, ГУ ЖА.

Проблем было огромное количество, но мы не унывали, вместе с членами правления обошли массу предприятий, организаций, кабинетов – просили, доказывали, требовали. Начиная с 1998 года ежемесячно на уровне заместителя главы районной администрации мы проводили совещания по нашему дому – по вопросам подключения теплоснабжения, ремонта инженерных систем, восстановления АППЗ, запуска лифтов и пр.

Все работы – и проводимые за счет жителей, и выполняемые за счет бюджетных средств, денег Министерства обороны, – велись под нашим ежедневным, ежечасным контролем. Кстати, хочется отметить подрядную фирму «ИФ» и лично ее генерального директора Н.Я. Измукова, они ремонтировали кровлю, инженерные сети – с хорошим качеством.

Удалось наладить контакт и с муниципальным образованием – МО № 40 и лично с главой – Н.К. Прокопчиком. Депутаты помогли нам с благоустройством территории, привезли землю, кусты. А в этом году рядом появилась прекрасная спортивная площадка.

ДОВЕСТИ ДО УМА

Мало установить «коробку» здания, требуется сделать так, чтобы каждый житель чувствовал себя комфортно в собственном жилье. Понимание этого есть у всех наших жителей, поэтому проблем с организацией работ по дому нет. За счет жителей в парадных был проведен хороший косметический ремонт, все окна были заменены на современные, со стеклопакетами. Мы поменяли все алюминиевые провода на медные – во всем доме, установили новые автоматы защиты, поставили энергосберегающие светильники, в следующем году установим датчики движения.

Вместе с районной администрацией установили новый тепловой узел – работы проводились по городской адресной программе. Теперь температура отопления в доме регулируется автоматически – в зависимости от погодных условий.

Все эти меры позволили добиться чистоты и порядка, существенной экономии средств, которые направляются правлением на благоустройство.

В ПЛАНАХ

В ближайшее время нам предстоит решить вопрос о передаче дома на баланс Санкт-Петербурга (в настоящее время он продолжает принадлежать, пусть и формально, Министерству обороны РФ). Другая задача – определиться наконец с владельцем и закрепить за ним центральный тепловой пункт. Не годится, когда такое важное инженерное сооружение, подающее тепло сразу на несколько домов, до сих пор не имеет хозяина.

Среди задач, которые мы решим в 2010 году, – установка системы видеонаблюдения, кроме того, мы планируем устроить подсобные помещения в подвале – для нужд жителей. Для этого согласовываем проект в службе Госпожнадзора.

СРЕДСТВ ХВАТАЕТ

Несмотря на то что в доме относительно немного квартир, средств, собранных с жителей в качестве квартплаты, вполне хватает для обеспечения самостоятельного обслуживания дома. В штате ТСЖ – управленческий персонал, электрик, сантехник, дворник. Вывоз мусора производит ОАО «Автопарк № 6 Спецтранс», у нас есть также договор с ЖКС № 1 на пользование контейнерной площадкой.

Записал Н. Александров

ТСЖ «Космос»
Санкт-Петербург,
ул. Партизана Германа, 7

МЫ МОЖЕМ ЖИТЬ ХОРОШО!

О работе ЖСК-499 рассказывает его председатель Ирина Ильинична Иринчеева

▸ Ирина Ильинична, расскажите, пожалуйста, о своем доме.

Наш девятиэтажный кирпичный дом построен в 1970 году, в нем 231 квартира, 4 парадных, 4 лифта. Нынешний состав правления ЖСК-499 в своих решениях ориентируется прежде всего на жителей и делает так, чтобы было удобно жить в нашем доме, чтобы все было исправно и все работало. Сегодня нам удалось этого добиться, но для достижения такого результата пришлось проделать огромную работу – в середине 1990-х дом находился не в лучшем состоянии.

▸ Говорят, вы знакомы с зарубежным опытом управления многоквартирными домами?

Действительно, когда я была в Финляндии, то обратила внимание: все придомовые территории благоустроены, дома находятся в хорошем состоянии, лестницы идеально чистые, на лестницах не курят, везде цветы. И захотелось сделать так же хорошо в собственном доме, там, где мы живем. Мы же сами хозяева собственного жилья и можем собственными руками привести дом в порядок. Конечно, одна бы я успеха не достигла, но у нас подобралась хорошая команда единомышленников. В правление ЖСК были избраны инициативные и ответственные люди, которым небезразлично, в каких условиях они проживают. Поэтому все получилось. Так должно быть во всем: если каждый сделает свой кусочек мира красивым, ухоженным, радующим глаз, то и весь мир изменится в лучшую сторону.

▸ Проводились ли в доме работы по капитальному ремонту?

Да, правление в этом вопросе сотрудничает и с ГУ ЖА Красносельского района, и с районной администрацией. Власти идут нам навстречу, помогают в ремонте дома. Так, за счет включения в городские адресные программы нам установили АТП с климат-контролем и насосами (теперь первые этажи не мерзнут). Были отремонтированы кровля, система холодного водоснабжения. В программу 2010–2012 годов (95%+5%) мы подали заявку на замену теплосети всего дома и замену лифтового оборудования. После проведения в нашем ЖСК собрания, где мы определились с 5-процентным отчислением средств на капитальный ремонт, ГУ ЖА пошло нам навстречу и включило в адресную программу 2010 года.

▸ Видел у вас во дворе шикарную детскую площадку...

Это результат нашей совместной работы с депутатами. Мы обратились в Муниципальное образование № 41, и по нашей просьбе в этом году около нашего дома вырос красочный детский городок – за счет средств муниципального бюджета. Но стоит сказать, что и наши жители проявляют большой интерес к благоустройству территории – мы за свой счет установили ограждение вдоль дома, жители посадили цветы.

▸ Какие работы в доме вы делаете за счет средств, собираемых с жителей? С какими компаниями вы сотрудничаете?

Работы по текущему содержанию дома, приведению в порядок инженерных систем, косметическому ремонту делаются за собственный счет – при разумном распоряжении финансами средств хватает. В настоящее время отремонтированы парадные, на лестницах установлены стеклопакеты, установлено видеонаблюдение (кстати, оперативная группа милиции не раз пользовалась нашими записями для раскрытий преступлений), заменены входные двери, поменяны бункеры на мусоросборниках, выполнен ремонт системы ГВС, реконструирован ГРЩ, а ведь 2 года назад у нас были проблемы зимой – выбивало автоматы. Теперь благодаря выполненным работам по утеплению дома и по ремонту электрики мы встречаем Новый год спокойно.

У нас в штате 3 диспетчера, дворник, инженер-электрик, бухгалтер, председатель. По некоторым видам работ мы находимся на обслуживании у предприятий. Компания «Настоящее содружество» обслуживает инженерно-сантехническое оборудование, осуществляет контроль за работой автоматизированных тепловых пунктов, осуществляет аварийное обслуживание. «Эльтон» обслуживает домофоны, систему видеонаблюдения. На доме установлено несколько спутниковых антенн. Следует сказать, что все перечисленные подрядчики обслуживают дом качественно и профессионально, добросовестно справляются со своими обязанностями, наше сотрудничество длится уже не первый год.

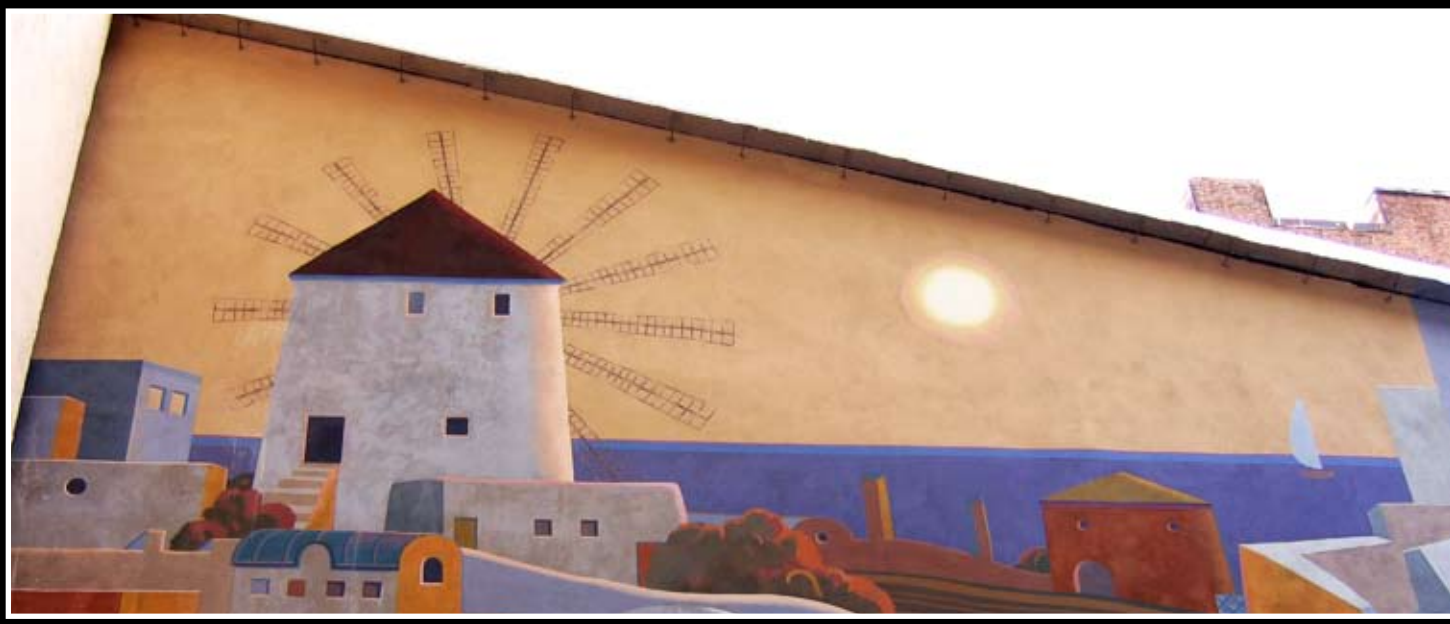
▸ Какие работы у вас в планах на 2010 год?

Мы будем по-прежнему следить за тем, чтобы все наше домовое хозяйство содержалось надлежащим образом, и это наша главная задача. Продолжим благоустройство территории – если в этом году наши клумбы выглядели разнопланово, то в следующем году мы постараемся привести благоустройство к какой-то выбранной жителями, но одной оформительской теме. Будет красиво!

▸ Где вы учились управлять домом?

Сначала перенимала опыт ГУРЭПов. Сама имею высшее образование, пошла учиться на курсы управляющих при СПбГУ. Курсы дали мне определенные юридические, экономические знания. И, конечно, большую роль в работе играют приобретенная практика и желание работать. Кроме того, в работе председателя ЖСК важно опираться на коллективный опыт, знания единомышленников. У нас в правлении подобрались специалисты, разбирающиеся в вопросах ЖКХ. Объединившись, мы сконцентрировали наши знания и используем их, чтобы сделать наш дом лучше.

Записал Н. Александров
ЖСК-499
Санкт-Петербург, ул. Тамбасова, 28
e-mail: irina.irincheeva@gmail.com



ИНОЙ ПОДХОД

С ВЫВОЗОМ ТБО ВСЕ В ПОРЯДКЕ

Летом 2009 года в «ЖКС № 2 Московского района» был поставлен эксперимент: ликвидирована талонная система вывоза отходов. Результаты показали, что работая напрямую с перевозчиком можно добиться чистоты на обслуживаемой территории и прозрачности движения финансовых средств.

На вопросы нашего журнала отвечает Александр Петрович Смольняков, генеральный директор ООО «ЖКС № 2 Московского района»

▸ Александр Петрович, как происходят сбор и вывоз отходов на территории ЖКС № 2 в настоящее время?

С августа 2009 года наше предприятие работает в рамках эксперимента, проводимого в Московском районе, по усовершенствованию технологического цикла оборота ТБО, поступающих от населения. Договор на вывоз и утилизацию ТБО заключен с ОАО «Автопарк № 1 «Спецтранс». Деятельность осуществляется без талонов, выдаваемых Жилищным комитетом.

Платежи населения поступают на счет ООО «ЖКС № 2» – управляющей компании, которая и производит оплату услуг перевозчику.

▸ Можно ли говорить о том, что эксперимент удался?

Цель эксперимента достигнута. Выстроены ясные, прозрачные и понятные договорные отношения между населением, управляющей компанией, перевозчиком и предприятиями, осуществляющими деятельность по утилизации и захоронению отходов. Движение потоков ТБО на всех этапах является контролируемым и управляемым.

Именно управляющая компания отвечает за порядок на территории, и именно она должна получать платежи за работу по поддержанию порядка и своевременному вывозу мусора. Я очень рад, что удалось достигнуть понимания по этому вопросу с городскими властями.

Кроме того, в результате эксперимента существенно выиграли и жители: улучшилось содержание контейнерных площадок, своевременно осуществляется вывоз ТБО, ремонтируются и красятся контейнеры. Одним из факторов, подтверждающих улучшение ситуации по санитарному содержанию территории, является отсутствие обращений и жалоб граждан по данному вопросу.

▸ Эффективно ли построена работа по селективному сбору мусора?

Тема раздельного сбора мусора является актуальной не только в нашем городе – в Европе, в мире существуют специальные программы по раздельному сбору отходов. Постепенно мы идем в том же направлении, делая логичные и правильные шаги. Конечно, для осуществления раздельного сбора ТБО в полном объеме необходимо время, требуется изменить сознание граждан, требуется привить культуру заботливого обращения со вторичными материальными ресурсами (ВМР). Для этого нужно активнее подключать СМИ.

В ЖКС № 2 в настоящее время установлены контейнеры для сбора вторичных материальных ресурсов. Как только контейнер с содержащимся в нем вторсырьем заполняется, перевозчик его сразу вывозит. Есть и положительные тенденции. Возможно, они восходят к прошлому, когда в стране велась массированная пропаганда сбора макулатуры. И сегодня по этому показателю у нас в ЖКС неплохие результаты, именно макулатура собирается лучше всего, в этом контейнере – наиболее чистый мусор.

▸ Выгодно ли в настоящее время вести сбор вторсырья?

Предприятие-перевозчик по результатам деятельности за месяц возмещает нам часть средств за ведение деятельности по сбору ВМР. Пока суммы небольшие – в пределах нескольких тысяч рублей, однако при развитии такой работы можно существенно увеличить эти суммы. Не стоит забывать, что выгода получается двойная: без раздельного сбора ТБО мы бы просто оплачивали вывоз. В случае селективного сбора вывоз ВМР обходится населению бесплатно, и еще возвращается часть средств за вторсырье – в качестве «бонуса».

Конечно, существующие цены на ВМР не позволяют говорить о значительном экономическом эффекте от этой деятельности. Но кроме финансовой есть еще и социальная составляющая: мы вместе с населением ведем работу по рациональному использованию ресурсов. И такая деятельность вызывает уважение.

▸ Как вы строите взаимоотношения с перевозчиком ТБО?

Деятельность ОАО «Автопарк № 1 «Спецтранс» в качестве компании-перевозчика нас как заказчика устраивает: ТБО вывозятся своевременно, по согласованным графикам. Мы относимся друг к другу с уважением, как и должны это делать настоящие партнеры. Каждый из нас добросовестно выполняет свою работу.

▸ Были ли у вас мысли создать собственную компанию по перевозке ТБО?

Конечно, велик соблазн выстроить производственный процесс в ЖКС таким образом, чтобы осуществлять вывоз ТБО самостоятельно. Но для этого требуется приобрести специальную технику, дооборудовать участок механизации, провести экономические расчеты, нанять квалифицированных водителей, приобрести лицензию. Пока необходимости в этом я не вижу: в настоящее время мы со «Спецтрансом» хорошо делаем ту работу, которую умеем, и мы можем договариваться.

▸ А с другими монополистами удается договориться?

Исключительность «Спецтранса» как единственной компании-перевозчика в Петербурге была устранена, и в настоящее время мы можем выбирать подрядчика. Это принесло несомненную пользу рынку обращения с отходами, а в первую очередь – жителям. С предприятиями, сохранившими монополию на рынке ЖКХ, дело обстоит сложнее, переговорный процесс находится в самом начале, пока у нас нет равного партнерства. Хотелось бы многое изменить в договорных отношениях жителей, управляющих компаний, ТСЖ, ГУП «ТЭК», Водоканала, ПСК: вопросы тарифного регулирования, возмещения расходов управляющих компаний по сбору средств для предприятий-монополистов и др.

Записал Вячеслав Звонник
ООО «ЖКС № 2 Московского района»
196135 Санкт-Петербург,
ул. Фрунзе, 25.
Тел. 371-41-47,
факс 371-47-54

РАБОТА ДЛЯ УЮТА

От состояния дорог и тротуаров, чистоты дворов и подъездов во многом зависит настроение, с которым жители города утром отправляются на работу, а вечером возвращаются домой. Обеспечивать комфортное проживание призваны сотрудники Жилкомсервисов, находящиеся на своем посту круглый год, в любую погоду.

ООО «Жилкомсервис № 1 Фрунзенского района» было зарегистрировано 3 июля 2008 года. До этого организация с 12 ноября 2004 года имела статус ОАО.

Жилкомсервис № 1 возглавляет Надежда Иванова, прошедшая путь от мастера участка жилищного треста № 4 Фрунзенского района до генерального директора ЖКС № 1. Надежда Иванова является также депутатом Муниципального совета МО «Волковское» 3-го и 4-го созывов, заместителем председателя постоянной депутатской комиссии по благоустройству и озеленению дворовых территорий, председателем постоянной депутатской комиссии по финансам и бюджетному планированию. За вклад в благоустройство района к правительственным наградам Надежды Ивановой прибавился почетный знак «За заслуги перед Фрунзенским районом».

Жилкомсервис № 1 обслуживает территорию от набережной Обводного канала до Расстанной улицы, микрорайоны «Старая Волкуша» – улицы Мгинская, Андреевская, Дубровская, Задворная, Касимовская, район «Новая Волкуша» – улица Бухарестская, Волковский проспект и Южный проезд, улицы Фучика, Бухарестскую, Белградскую, Димитрова и Будапештскую, Альпийский переулок.

Здесь на площади 1 млн 312 тыс. 820 кв. м расположено 375 домов, в которых проживают более 71 тысячи человек.

Техническая эксплуатация и обеспечение чистоты и порядка в жилищном фонде осложняется тем, что значительная часть инженерных сетей и коммуникаций изношена и требует капитального ремонта.

Только третья часть зданий – 1960-х годов постройки, остальные строились еще до 1917 года. Недавно нам передан ведомственный жилищный фонд железной дороги Витебская сортировочная, который находится в очень запущенном состоянии, – рассказывает Надежда Иванова. – Всего на нашем предприятии работают около 400 человек. Полностью укомплектованы группы текущего ремонта, гораздо сложнее с подбором персонала группы санитарного содержания, но мы находим пути решения этой проблемы. Особенно сложным в отношении подбора кадров был 2005-й, год начала моей работы руководителем нашей организации, но сегодня у нас сложился хороший постоянный коллектив.

Работа ЖКС № 1 Фрунзенского района, в принципе, мало отличается от деятельности других Жилкомсервисов, за исключением того, что дополнительные сложности создают трудность проезда во многие дворы, дома без подвалов и технические подвалы, изношенность сетей и оборудования.

Старый фонд требует дополнительных финансовых затрат для поддержания нормативного уровня качества предоставления работ и услуг по содержанию и ремонту общего имущества жилых домов.

Отдельная проблема – неплатежи населения, которые составляют до 10%. Общий долг составляет 89 млн 870 тыс. рублей.

Муниципальным образованием «Волковское» в нынешнем году произведены ремонт набивных покрытий, ремонт газонов с прочисткой зеленых насаждений, установлено детское оборудование по адресам: Воронежская ул., 27, Расстанная ул., 19, Лиговский пр., 218, ул. Белы Куна, 6, ул. Салова, 24, Бухарестская ул., 27, корп. 2. Новый асфальт уложен на Боровой улице – на площади 825 кв. м у дома 53, на площади 1760 кв. м в районе домов 94–96.

ООО «ЖКС № 1» также осуществляет работы по ремонту и восстановлению отмостки, подсыпку газонов землей и посадку цветов в вазоны, прореживание и формовку зеленых насаждений, установку декоративных ограждений вдоль домов и другие виды работ по улучшению внешнего вида зданий и благоустройства территорий.

Как в любом спальном районе города, серьезную проблему создают сбор и вывоз бытовых отходов.

ЖКС № 1 обслуживает 106 контейнерных площадок, где рабочие группы санитарного содержания убирают, складируют и подготавливают к вывозу мусор.

В 2007 году по государственному контракту была произведена реконструкция контейнерных площадок с установкой на них контейнеров объемом 14 кубометров для сбора крупногабаритных отходов и двух видов контейнеров (желтых и синих) для раздельного сбора мусора.

ООО «ЖКС № 1» не исключает возможности участия в пилотном проекте группы компаний «Квантум», которая строит во Фрунзенском районе завод по переработке мусора.

Работы по уборке придомовых территорий производятся автомашиной ЗИЛ и одиннадцатью тракторами МТЗ-82.1, имеющими сменное оборудование: навесные косилки, плужно-щеточное оборудование, пескоразбрасыватели.

Руководство ООО «Жилкомсервис № 1 Фрунзенского района» видит перспективы своего развития в улучшении качества предоставляемых населению услуг за счет приобретения новой техники для внутриквартальной уборки и работ по энергосбережению, чему должна способствовать установка энергосберегающих светильников, реле времени и т. д.

ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ ГЛАВНОЕ – ЧТОБЫ БЫЛО ЧИСТО

Городское правительство начало коренные преобразования в деле сбора и переработки твердых бытовых отходов. При этом целенаправленная работа управляющих компаний в последние годы была направлена на содержание придомовых территорий и контейнерных площадок в чистоте… Смогут ли компании поддержать реформы, готовы ли к этому жители?

Наш собеседник – Ольга Кондратьевна Чебунина, начальник службы благоустройства и санитарного содержания территории ООО «Жилкомсервис № 2 Фрунзенского района»

▸ «Жилкомсервис» – предприятие, стоящее в начале цепочки переработки ТБО в Санкт-Петербурге. Как происходят сбор и вывоз отходов на вашей территории?

Твердые коммунальные отходы, составляющие значительную часть всех петербургских ТБО, собираются в жилом секторе. В ООО «ЖКС № 2» учет сбора и вывоза ТБО ведется на всех девяти производственных участках, наши работники составляют аналитические справки, отчеты, ведут реестр образователей бытовых отходов. Можно говорить о том, что деятельность по сбору и вывозу ТБО в нашей компании полностью отлажена, перевозчик (ОАО «Автопарк № 1 Спецтранс») вывозит ТБО ежедневно, мы составляем графики вывоза отходов, ежедневно их согласовываем с перевозчиком. И в праздничные дни, когда большинство людей проводят время дома и количество мусора увеличивается, мы не испытываем затруднений. На эти периоды, как правило, заказывается дополнительный вывоз ТБО, и территория находится в порядке.

▸ Что изменилось в системе сбора мусора в «Жилкомсервисе» за последние годы?

Начиная с 2006 года реконструированы все контейнерные площадки, где по программе Жилищного комитета установлены контейнеры для селективного сбора отходов. Мы разместили информационные щиты для населения, рассказывающие о материалах, подлежащих сбору в соответствующий контейнер. Также в прошлом году установили большие контейнеры типа «К-14» – для крупногабаритного мусора – и решили массу проблем по санитарному содержанию территории. Это удобно и нашим дворникам, и жителям: теперь всю сломанную и заменяемую старую мебель и пр. можно складывать сразу в контейнер.

▸ Эффективен ли селективный сбор мусора? Выгодно ли в настоящее время вести сбор вторсырья?

Говорить об эффективности раздельного сбора отходов пока рано, значительная часть населения индифферентно относится к этому вопросу. Пока наибольший прогресс достигнут по сбору макулатуры в синий контейнер, содержание же желтого контейнера – для стекла и пластмасс – редко удовлетворяет переработчиков вторсырья, там мало чистого мусора. Соотношение вторичного сырья и других видов отходов, включая и пищевые, в баках для раздельного сбора делится примерно поровну.

Буквально за последние год-два мы наладили систему сбора и вывоза ТБО, при которой контейнерные площадки стали содержаться в чистоте.

«Спецтранс» возмещает нашему ЖКС часть средств от реализации вторичных ресурсов, если визуально в контейнерах окажется не менее 50% ресурсов, годных к переработке. Но по сравнению с прошлым годом цена вторичного сырья значительно снизилась. И сегодня стоимость возвратных средств составляет порядка 47 руб. за куб. м вторсырья.

▸ Что требуется сделать для повышения мотивации жителей?

Интерес жителей выражается в основном в том, чтобы на территории было чисто. Для массового желания жителей раздельно собирать вторичные материальные ресурсы мы еще не доросли, возможно, причина пассивности жителей – в недостаточной информации, которая до них доводится. Требуется активнее формировать общественное мнение о пользе селективного сбора отходов.

▸ Получается, что система сбора ТБО отлажена?

Буквально за последние год-два мы наладили систему сбора и вывоза ТБО, при которой контейнерные площадки стали содержаться в чистоте. И жители оценили это достижение. Двигаться вперед надо постепенно, сегодня нет необходимости кардинально что-то менять в только что налаженном механизме.

Люди стали относиться с уважением к сотрудникам ЖКС, говорят спасибо за чистоту, а теплые слова стимулируют к добросовестному труду. Раньше благодарностей было меньше.

Есть, конечно, проблемы, которые требуется решать на уровне города, в частности – по вывозу листвы: за чей счет она будет вывозиться в следующем году?

Еще один вопрос: будут ли повышаться тарифы на вывоз мусора? Будем ждать разъяснений из городского правительства.

Мы понимаем, что необходимо рационально использовать вторичные ресурсы, мы готовы участвовать в обсуждениях проектов, в информировании жителей. Но хочется, чтобы изменения в отрасли происходили постепенно.

ОАО «Жилкомсервис № 2 Фрунзенского района»
СПб, ул. Олеко Дундича, 34.
Тел./факс (812) 771-22-78

ХУДОЖЕСТВЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ

двора у ст. метро «Владимирская»

Болгария знакома, любима и воспринимаема многими россиянами как страна солнца, голубого неба, черноморских пляжей, гор, свежих овощей и фруктов, близкого по духу нам, россиянам, болгарского народа, который с Россией связывают многие вехи истории дружественных отношений. В силу этих причин Болгария традиционно является популярным местом отдыха для многих россиян, отправляющихся в отпуск. Красивая природа этой страны сочетается с древней историей, с традиционным гостеприимством болгарского народа и особым, теплым отношением болгар к россиянам и ко всем русскоговорящим гостям Болгарии. Многие россияне, побывав в Болгарии, приобрели там недвижимость. Многие либо интересуются, либо думают, либо уже предпринимают конкретные шаги для покупки недвижимости в Болгарии. В этом выпуске гостем и собеседником нашего журнала является Андрей Гончаров – генеральный директор болгарской компании ЕКОРЕ ХОУМС.

НЕДВИЖИМОСТЬ БОЛГАРИИ ДЛЯ РОССИЯН: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

(окончание, начало в № 6, №7/2009 г.)

▸ Корреспондент: Андрей, а есть ли какие-либо особенности в процессе оформления покупки недвижимости в Болгарии, о которых вы консультируете своих клиентов и смогли бы рассказать нашим читателям, интересующимся покупкой недвижимости в Болгарии?

Андрей Гончаров: Выбор способа оформления покупки недвижимости чрезвычайно важен. Это еще один важный критерий, о котором мы рассказываем нашим клиентам до покупки ими недвижимости.

У покупателя апартамента в Болгарии есть возможность оформить покупку на покупателя как на физическое лицо либо на открытую покупателем компанию. Как правило, большинство покупателей апартаментов в Болгарии покупают недвижимость, оформляя покупку апартамента на себя как на физическое лицо.

Мало кто из агентств недвижимости говорит своим покупателем о том, что у них есть и другая возможность, а именно оформление покупки апартамента в Болгарии на открытую покупателем недвижимости компанию.

И та, и другая форма покупки являются законными по болгарскому законодательству. И та, и другая форма оформления покупки имеет свои преимущества.

Понятно, что покупка и пользование недвижимостью в Болгарии связаны с пересечением границы и получением виз на пребывание в Болгарии. Мы настоятельно рекомендуем покупателям недвижимости подробно ознакомиться с официальной информацией, содержащей требования, и возможностями получения болгарских виз до покупки самой недвижимости. В таком случае у покупателя недвижимости в Болгарии будет точное понимание того, каким образом и как часто покупатель сможет пользоваться покупаемой им недвижимостью.

При оформлении недвижимости на себя как на физическое лицо покупатель имеет определенные преимущества при получении болгарской визы категории С для себя, своих родственников и даже своих друзей.

О подробностях визового оформления я сейчас говорить не буду, но об этом потенциальные покупатели болгарской недвижимости смогут узнать либо связавшись с нами, либо в Визовом сервисном центре Болгарии в Санкт-Петербурге. Контактные детали Визового сервисного центра читатели вашего журнала могут найти на интернет-сайте: www.bulgariavac.ru

Хочу лишь специально обратить внимание на то обстоятельство, что факт покупки недвижимости не является основанием для получения визы и разрешения на временное или постоянное проживание в Республике Болгария. Это очень важно знать и понимать.

Часто специалисты ЕКОРЕ ХОУМС сталкиваются с россиянами, уже купившими недвижимость в Болгарии не через нашу компанию, которые спрашивают и хотят на основе такой покупки оформить разрешение на временное или постоянное проживание. Такие покупатели говорят, что, когда они покупали недвижимость в Болгарии, они либо не думали о получении долгосрочной визы категории D, либо полагали, что приобретение ими недвижимости в Болгарии даст им возможность получения разрешения на временное проживание, или что представители агентства, через которое они покупали недвижимость, уверяли их, что такая возможность существует.

Такая возможность действительно существует, но для этого необходимо осуществление покупки недвижимости через открытие в Болгарии компании и признание факта инвестиций в экономику Болгарии. Здесь очень важны точное и правильное оформление официальных документов и подтверждение факта инвестиций. Вначале необходимо получить визу категории D, а затем на ее основе подавать заявление на разрешение на временное проживание. Но даже при этом, повторюсь, покупка недвижимости не гарантирует права получения разрешения на временное и постоянное проживание в Болгарии. Решения по предоставлению визы любой категории принимают посольства и консульства Болгарии в РФ и в других странах, а разрешение на временное проживание – служба иммиграции Болгарии.

Конечно же, далеко не все российские покупатели недвижимости в Болгарии имеют необходимость во временном проживании на территории Болгарии. Но мы рекомендуем всем потенциальным покупателям болгарской недвижимости получить как можно больше официальной информации и проконсультироваться с хорошим юристом до покупки недвижимости, так как требования законодательств любых стран, включая болгарское законодательство, меняются со временем. Покупателям недвижимости также необходимо подумать о своих жизненных планах и в соответствии с ними выбрать наиболее правильный способ официального оформления покупаемой ими недвижимости.

Здесь же хочу сказать, что болгарская Конституция и болгарское законодательство не позволяют оформление земельных участков в собственность иностранных граждан. Такое оформление возможно на имя болгарской компании, которую любой иностранный гражданин, включая гражданина Российской Федерации, может зарегистрировать на территории Республики Болгария.

При покупке апартамента и оформлении его на имя компании помимо самого апартамента застройщики часто передают в собственность компании, покупающей апартамент, и идеальную часть (часть общедолевой собственности) земельного участка, на котором расположено здание, в котором находится апартамент. Передача в собственность идеальной части земельного участка происходит, как правило, бесплатно, так как это выгодно и застройщику, и покупающей апартамент компании. Застройщик передает долю в общедолевой собственности на земельный участок и таким образом освобождается от оплаты годового земельного налога на эту долю земельного участка, а покупающая апартамент компания получает гарантию того, что на этом общедолевом земельном участке никогда ничего не может быть построено без согласия собственника компании.

Кроме того, при покупке и оформлении апартамента на имя созданной иностранным гражданином компании существует возможность подать заявление на возврат и получить назад НДС в размере 20% от цены, заплаченной за апартамент.

Оформление и регистрация компании в Болгарии занимают один или два дня. Средняя стоимость юридических услуг по оформлению и государственной регистрации компании (включая все государственные и нотариальные сборы) составляет примерно 400 евро. Хочу также отметить, что Болгария имеет чрезвычайно благоприятный налоговый режим. В Болгарии существуют 10-процентный фиксированный налог на прибыль и 4-процентный налог на получаемые собственником компании дивиденды от деятельности компании. При продаже недвижимого имущества продавец платит 10-процентный налог на получаемую им прибыль, а не 13-процентный налог на доход, как это существует в Российской Федерации.

▸ Корреспондент: Какие еще критерии и особенности необходимо учитывать при выборе и покупке недвижимости в Болгарии российскими гражданами?

Андрей Гончаров: Есть еще одна важная особенность, на которую следует обратить внимание российским покупателям и о которой многие агентства недвижимости обычно не упоминают своим клиентам при покупке ими недвижимости в Болгарии. Это особенности системы управления жилищным фондом в Болгарии.

В Российской Федерации, как известно, законодательно закреплено три формы управления жилищным фондом: управление непосредственно собственниками, управление управляющими компаниями и управление товариществами собственников жилья (ТСЖ). Насколько мне известно, в России наибольшее распространение имеет форма управления жилищным фондом управляющими компаниями. В Санкт-Петербурге это государственно-коммерческие объединения – Жилкомсервисы, которые осуществляют управление эксплуатацией жилищного фонда районов города.

В Болгарии более 90% жилых зданий управляются напрямую собственниками помещений этих зданий. При этом это дело и ответственность самих собственников помещений дома – организовать эксплуатацию, текущий и капитальный ремонт и уборку общего имущества, общих помещений и частей здания.

Разумеется, проблема текущего и капитального ремонта во вновь построенном здании, где куплен апартамент, как правило, не возникает, так как застройщик в Болгарии обычно дает многолетнюю гарантию на качество выполненных им работ при постройке зданий. Но вопросы организации уборки общих помещений дома (подъездов, лестниц, лифтов, коридоров), оплаты общего энергопотребления, водопотребления и эксплуатации лифтов могут стоять остро. Здесь многое зависит от того, какие подберутся в здании собственники, поскольку собственники должны собраться и решить, как они будут организовывать эксплуатацию общих частей здания, если за них это не сделал застройщик, и выбрать некое подобие неформального домового комитета и домоуправителя для сбора вышеуказанных ежемесячных средств. Практика показывает, что организация собраний по выбору домоуправителя может затянуться на многие месяцы или годы. В результате во многих зданиях, в том числе и новых, общие части зданий (подъезды, коридоры, лестницы, лестничные площадки) либо не убираются совсем, либо убираются от случая к случаю эпизодически.

Но есть и счастливые исключения. Обычно это происходит тогда, когда сам застройщик побеспокоился о том, чтобы исключить такую вероятность. В таких случаях застройщик либо предлагает покупателям – как часть общего оформления и условие покупки апартамента – подписать договор на обслуживание и эксплуатацию здания с независимой эксплуатирующей компанией. Либо застройщик сам организует этот процесс для обслуживания собственников помещений дома. В любом случае замечательно, когда застройщик побеспокоится о дальнейшей эксплуатации построенного им здания.

Почему это важно? Потому что для приезжающих в отпуск на отдых собственников апартаментов организация уборки коридоров, лестниц и лестничных площадок в здании, где у них куплен апартамент, должна быть последней проблемой, о которой они должны думать во время своего отдыха. В то же время вряд ли собственникам купленного апартамента придется по душе то, что путь к их с таким трудом выбранному и купленному апартаменту может лежать через новый, но неубранный коридор или лестницу.

Чтобы исключить такую возможность, мы и рекомендуем нашим клиентам перед покупкой апартамента интересоваться, как организована или как планируется организация системы управления и обслуживания здания, в котором предполагается покупка апартамента.

▸ Корреспондент: Думаем, что опыт вашей компании и информация, которой вы поделились, будут очень интересны и полезны читателям нашего журнала. Вы сказали, многие агентства недвижимости предпочитают не рассказывать своим клиентам многое из того, что вы только что рассказали. Почему это происходит, как вы думаете?

Андрей Гончаров: Думаю, что сотрудники не всех агентств знают эту информацию или не смотрят так комплексно или глубоко в процесс покупки недвижимости своими клиентами. Часто агентства недвижимости осуществляют лишь техническое сопровождение сделок купли-продажи, получают свои комиссионные и не несут потом никакой ответственности за результат неудачно купленной недвижимости и дальнейшие переживания своих клиентов.

Кроме того, некоторые агентства не информируют своих потенциальных клиентов о многом из того, что я рассказал вам, поскольку в этом случае им легче и быстрее продавать недвижимость, которую клиент «показал пальцем» и выбрал сам.

Если давать клиенту полную информацию, делиться своими мыслями и рекомендациями, тогда на это как минимум уйдет время. Кроме того, клиенту потребуется дополнительное время для осмысления и перепроверки полученной информации. Клиент будет искать дополнительную информацию, может пойти в другое агентство. При этом есть вероятность клиента потерять. Кроме того, за свои рекомендации нужно нести ответственность. Для таких агентств все будет значительно проще, если дать минимум информации клиенту или сказать клиенту, как все хорошо, легко и просто с покупкой недвижимости.

При этом такие агентства большей частью помогают клиенту оформить ту недвижимость, которую он выбрал сам. Рассуждение здесь такое: зачем «обременять» клиента дополнительной информацией, «беспокоить» его о возможных рисках, думать, предлагать альтернативные решения? Для таких агентств чем больше информации для клиента, тем хуже, если клиент «созрел», его нужно брать в оборот и получать от продажи свою комиссию и дальше делать то же самое с другим клиентом.

Недавно я разговаривал со своей знакомой из одного болгарского агентства недвижимости. Мы говорили о рассказанном мной выше. Она полностью согласилась с моими доводами, но при этом спросила: «Но если клиент хочет купить не самую лучшую недвижимость, зачем его от этого отговаривать? Пусть покупает. Если он не будет покупать у вас, то он пойдет и купит все равно то же самое, но в другом месте, а вы упустите клиента. Кому и что вы будете продавать в таком случае?»

На это я возразил, что клиент, как правило, не хочет покупать не лучшую недвижимость. Он просто не знает или ему не рассказали, почему эта конкретная недвижимость не лучшая, и не предложили более выгодную покупку для него, клиента, а не для агентства, с которым он имеет дело.

Отговаривать клиента не нужно. Но задача консультанта – проконсультировать клиента в полной мере и дать клиенту не просто максимум информации, а максимум полезной, обработанной и систематизированной информации, необходимой для принятия им правильного решения.

Уйдет ли клиент после этого – это второй вопрос. Я думаю, что не уйдет. Но если он даже и уйдет, уйдет он благодарный за то, что ему искренне предоставили полезную и нужную ему информацию. Информацию, полезную для принятия им правильного решения по покупке той недвижимости, которой он будет пользоваться и не сожалеть об этом решении впоследствии в течение многих лет.

▸ Корреспондент: Из рассказанного вами понимаешь, что процесс выбора и оформления покупки недвижимости не так прост, как он часто представляется из большинства обзоров и статей по зарубежной недвижимости. Очевидно, что для принятия хорошего решения по выбору и оформлению недвижимости огромное значение имеет фактор получения качественной информации и услуг от по-настоящему профессиональных специалистов по недвижимости, юристов, бухгалтеров, финансистов.

Андрей Гончаров: Да, это действительно так. Но я бы не преувеличивал сложность выбора и оформления покупки недвижимости в Болгарии. На болгарском рынке недвижимости работает много профессиональных компаний, считаю, что и наша компания ЕКОРЕ ХОУМС относится к числу таких компаний.

▸ Корреспондент: А чем компания ЕКОРЕ ХОУМС, на ваш взгляд, отличается от других компаний по недвижимости, работающих на болгарском рынке?

Андрей Гончаров: Во-первых, мы не являемся агентством недвижимости в традиционном смысле этого слова. Мы рассматриваем свою деятельность не как продажу недвижимости, а как содействие нашим клиентам по покупке и продаже недвижимости в Болгарии.

Мы консультируем по всем вопросам, напрямую связанным с покупкой и продажей недвижимости в Болгарии, в том числе юридическим, и по вопросам визового оформления, находим и сводим вместе застройщиков качественной недвижимости в Болгарии и покупателей такой недвижимости, помогаем в процессе их переговоров и оформлении сделок.

В первую очередь мы стремимся узнать у клиента, какой тип недвижимости он хочет купить, и понять, почему он хочет купить именно эту недвижимость. Потом мы рассказываем клиенту о нашем видении рынка недвижимости в Болгарии и, исходя из конкретной ситуации нашего клиента, мы предлагаем клиенту недвижимость, которая дает клиенту оптимальное соотношение «цена/качество» для целей клиента. Мы всегда объясняем клиентам, почему мы рекомендуем именно эту недвижимость, а также объясняем, почему мы не рекомендуем все подряд.

Есть недвижимость, которую мы не предлагаем. Не предлагаем ту недвижимость, покупка которой будет плохим приобретением и вложением средств для нашего потенциального клиента. Мы считаем, что и в Болгарии и в России достаточно различных агентств недвижимости, которые предлагают своим клиентам любую недвижимость в Болгарии, любую, на которую покажет пальцем клиент. Предлагают только для того, чтобы получить свои комиссионные. Предлагают вне зависимости от того, является ли данная недвижимость хорошей инвестицией для данного клиента или нет, вне зависимости от того, что и как будет чувствовать этот клиент через полгода или год после покупки такой недвижимости.

Мы так не работаем. Мы осознанно предлагаем ограниченное число объектов недвижимости ограниченного числа застройщиков с хорошей репутацией и с хорошим качеством строительства.

Хорошей недвижимости не может быть много. Не может быть много недвижимости с хорошим соотношением «цена/качество», которая одновременно обеспечивала бы собственнику высокий комфорт использования и возможность выше среднего прироста стоимости во времени.

Кроме того, содействие в покупке-продаже болгарской недвижимости не является только одним видом деятельности нашей компании.

Совместно с нашим российским партнером, АО «Петербургский межбанковский финансовый дом» мы прорабатываем возможности получения нашими российскими клиентами безвозмездных субсидий Европейского союза для микро-, малых и средних предприятий, создаваемых для ведения хозяйственной деятельности на территории Болгарии.

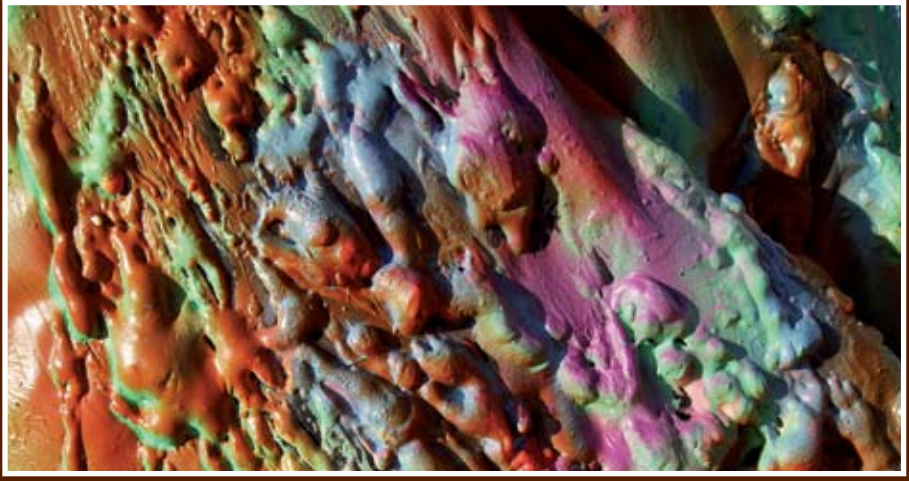
▸ Корреспондент: Андрей, спасибо вам за то, что поделились с читателями нашего журнала своими мыслями, взглядами и информацией по особенностям болгарского рынка недвижимости и выбора, покупке и оформлению недвижимости для российских граждан в Болгарии. Куда и к кому могут обращаться наши читатели в том случае, если у них появятся вопросы к вам или необходимость в услугах вашей компании?

Андрей Гончаров: Я еще раз хочу поблагодарить редакцию журнала «ЖКХ Mix» за предоставленную мне возможность общения с читателями вашего журнала.

Я и другие сотрудники компании ЕКОРЕ ХОУМС будем рады ответить на вопросы читателей или оказать услуги читателям вашего журнала по содействию им в выборе, покупке и оформлению недвижимости в Болгарии.

Связаться с нами можно либо напрямую по электронной почте по адресу info@ecorehomes.com, либо по телефонам, указанным на интернет-сайте нашей компании www.ecorehomes.com

Начало интервью с Андреем Гончаровым, генеральным директором болгарской компании ЕКОРЕ ХОУМС, читайте в предыдущих номерах журнала



Неостановимый фонтан творчества ***на Дворцовой площади***

КАК ПРАЗДНУЮТ НОВЫЙ ГОД В РОССИИ

С Новым годом! Пожалуй, самый любимый праздник в нашей стране – Новый год. Кажется, что так было всегда. Между тем традиция встречи Нового года в России появилась значительно позже, чем в странах Европы.

НОВЫЙ ГОД – В КОНЦЕ ЛЕТА

Современный календарь, по которому мы празднуем наступление нового года 1 января, появился не сразу. Сложно сказать, как отмечали это событие древние славяне, но в Древнем Риме со времен Юлия Цезаря (46г. до н.э.) именно начало января соответствовало началу нового года.

Не все страны жили по юлианскому календарю, многие имели свое летоисчисление. И только в 1582 году в католических странах по предложению папы Григория XIII был введен новый календарь, который так и называется – григорианский.

На Руси на григорианский календарь не переходили и жили по юлианскому. До 1348 года новый год наступал 1 марта. После проведения церковного Собора в Москве было положено начинать новый год с 1 сентября. И у этого праздника были свои традиции.

Так, во время празднования Нового года в Кремле проводились церемонии «О начатии нового лета» и «Действо многолетнего здоровья» с участием патриарха и царя. Шествие сопровождалось колокольным звоном на Иване Великом, вся процессия была празднично разодета, например, царь Федор Алексеевич выходил в Большом царском наряде – в порфире, диадеме, Шапке Мономаха. А по указу от 19 декабря 1680 года на празднование Нового года всем полагалось приходить в золотых ферезеях.

После службы патриарх обращался с длинной «здравственной» речью к царю. Потом царя и патриарха поздравляли бояре и прочие светские чины с поклоном на большой обычай (почти до земли). Когда поздравления заканчивались, царя поздравляла вся площадь – все присутствующие били челом в землю.

ПРАЗДНОВАНИЕ ПО-ЕВРОПЕЙСКИ

Современные традиции празднования Нового года введены Петром I.

20 декабря 1699 года был издан именной указ царя «О праздновании Нового года», который предписывал производить счисление лет не «от сотворения мира», а от Рождества Христова, а новолетие начинать не с 1 сентября, а с 1 января – как во многих европейских странах. В день 1 января, когда по старому летоисчислению шел 7208 год, по введенному новому летоисчислению наступал год 1700-й.

Согласно указу, празднование Нового года должно было происходить с 1 по 7 января: «...По большим и проезжим улицам перед вороты учинить некоторые украшения от древ и ветвей сосновых и можжевеловых... а людям скудным каждому хотя по древцу или ветке на вороты или над храминою своею поставь...». После реформы Петра в России день 1 января считался праздником светским, а церковный Новый год продолжал отмечаться 1 сентября. Рождество в России приходилось на 25 декабря (по юлианскому календарю).

Первый Новый год в России был шумно отмечен парадом и фейерверком, празднования проходили на Красной площади в Москве.

С нового 1704 года торжества были перенесены в Северную столицу. Главным на новогоднем празднике в те времена было не застолье, а массовые гуляния.

Петербургские маскарады устраивались на площади близ Петропавловской крепости, и Петр не только сам принимал в участие в народных гуляниях, но и обязывал к этому вельмож. Тех, кто не являлся на празднества под предлогом болезни, осматривали медики. Если причина оказывалась неубедительной, на провинившегося накладывали штраф: он на глазах у всех должен был выпить огромную чару водки.

После маскарада царь зазывал к себе в императорский дворец узкий круг лиц, особо приближенных ко двору. Двери обеденной залы запирали на ключ, чтобы никто раньше чем через три дня не пытался покинуть помещение. Бражничали в эти дни безмерно: большинство гостей к третьему дню тихо сползали под лавку и там спасались от чрезмерных возлияний.

АНАНАСЫ НА ЗОЛОТОМ БЛЮДЕ

Со временем зимний праздник прижился в нашей стране, и его стали отмечать с большим размахом. Вечер накануне Нового года стали называть «щедрым». Обильный праздничный стол, по народному поверью, обеспечивал благополучие на весь предстоящий год и считался залогом богатства семьи.

Во времена правления императрицы Елизаветы I предновогодние и новогодние торжества были неотъемлемой частью дворцовых празднеств. Елизавета, большая любительница балов и увеселений, устраивала во дворце роскошные елки и маскарады, на которые сама любила являться в мужском костюме. Но в отличие от разгульной петровской эпохи, в елизаветинские времена придворным торжествам и застольям была придана чинность. Вельможи прибывали в императорский дворец на маскарад в богатых платьях и танцевали до 7 часов пополуночи. А уже после танцев накрывались столы.

При Екатерине II новогодний стол стал особенно затейлив: в поварское искусство пришло стремление удивить, потешить гостей необычными и непривычными яствами. Историки описывают диковинное блюдо, которое придворный повар-француз приготовил для императрицы. Рецепт кушанья был таков: в мясистые оливки вкладывались вместо косточек кусочки анчоусов, оливки являлись начинкой для выпотрошенного жаворонка, которого вложили в куропатку, а ту – в фазана. Последней оболочкой служил поросенок. Жаркое получило название «Императрица» и пользовалось большим успехом у петербургской знати.

В этот период широкое распространение получила традиция дарить новогодние подарки. Особенно отмечала Екатерина гостинец одного из русских промышленников, который ежегодно присылал во дворец огромное золотое блюдо, на котором лежали различные свежие фрукты: ананасы, абрикосы, груши, сливы, персики, виноград.

Любила Екатерина и маскарады: она приезжала на них в чужой карете, пряча лицо под маской. Но полиция тотчас же узнавала государыню по неразлучной с ней свите.

К началу XIX века русская кухня начинает тяготеть к простым блюдам. Павел I, а за ним и Александр I пропагандировали воздержание в еде, и это стало модным в аристократической среде. Не все принимали такую моду – и для тех, кто желал пировать вволю, к столу подавали поросенка, телячье фрикасе, жареных пулярок, отварную форель в вине, тельное из ершей.

БРЫЗГИ ШАМПАНСКОГО

В начале XIX века в России появилось шампанское, получившее популярность после победы над Наполеоном. По одной из версий, в 1813 году, войдя в Реймс, русские войска на правах победителей опустошили винные погреба знаменитого дома «Мадам Клико». Однако госпожа Клико даже не пыталась остановить грабеж, мудро решив, что «убытки покроет Россия». Проницательная мадам как в воду глядела: слава о качестве ее продукции разнеслась по всей России. Уже через три года предприимчивая вдова получала из Российской империи больше заказов на шампанское, чем у себя на родине.

В середине XIX века на новогодний стол «переехал» рождественский гусь с яблоками, пришло время прохладительных напитков, мороженого и коньяков, а в подражание шампанскому уже выпускали донские игристые вина.

XX ВЕК: БЕГ ВРЕМЕНИ ПО КРУГУ

В начале XX века с празднования Рождества 25 декабря в Петербурге начинался сезон балов и праздничных гуляний. Для детей устраивались многочисленные елки с обязательными подарками, для народных развлечений строились ледяные дворцы и горы, давались бесплатные спектакли. Самым торжественным моментом встречи Нового года был выход высочайших особ в Зимнем дворце.

По традиции Рождество и сочельник петербуржцы встречали дома, в кругу семьи. А вот в новогоднюю ночь заказывали столики в ресторанах или увеселительных заведениях.

После революции, в 1918 году Россия перешла на григорианский календарь, даты сдвинулись. При этом Православная церковь продолжила праздновать Рождество по прежнему, юлианскому календарю. Поэтому Рождество в России стало отмечаться 7 января (25 декабря по старому стилю) – уже после Нового года. А в 1919 году власти отменили и Рождество, и Новый год. Бывшие праздники превратилось в обычные рабочие дни. «Только тот, кто друг попов, елку праздновать готов!» – писали детские журналы.

Вероятно, именно в те годы Новый год в России стали отмечать не маскарадами и плясками, а тихим застольем. В 1935 году в Советском Союзе изменили подход к празднику – и встречали 1936 год уже новогодними гуляниями. А накануне 1937 года на площади Урицкого (Дворцовой) был развернут новогодний базар. Александровская колонна символизировала изобилие: она была обвешена шоколадными бомбами, консервными банками, серебряными колбасами и папиросными коробками огромных размеров.

С 1947 года день 1 января снова стал нерабочим. На столах появились студень, селедка под шубой, прибалтийские шпроты. Наступило «второе пришествие салата оливье», правда, если раньше в салат полагалось класть рябчиков, языки, анчоусы и прочие деликатесы, то теперь пришло время докторской колбасы. Главным действом в Новый год стало открытие бутылки «Советского шампанского» под бой кремлевских курантов. В 1991 году, после почти 75 - летнего перерыва, в России Рождество Христово объявлено нерабочим днем.

Часть традиций встречи Нового года восстанавливается – в это время устраиваются народные гуляния, проводятся новогодние елки. Во многом мы даже превзошли предков – теперь вся страна уходит на 10-дневные новогодние каникулы.

В Новый год, который считается любимым семейным праздником жителей нашей страны, принято дарить подарки и говорить друг другу теплые слова, которые обязательно сбудутся.

Е. Емельянова, И. Александрова

СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА

- ТСЖ, ЖСК, ЖК, Ассоциация управляющих компаний, районные ассоциации ТСЖ, ЖСК, ЖК;
- районные администрации;
- на рекламных стойках в профильных комитетах;
- Школа управляющих ТСЖ;
- в учебных заведениях, где есть кафедра «Городское хозяйство»;
- на профильных международных и региональных выставках, конференциях, семинарах;
- подписка через редакцию журнала.

Редакция журнала «ЖКХ mix» предлагает оформить подписку на издание на 2010 год.
Журнал выходит 4 раза в год.
Стоимость подписки – 1120 рублей (включая НДС).

ПОДПИСНОЙ КУПОН НА 2010 ГОД

АДРЕС ДОСТАВКИ:
ИНДЕКС_____ **ОБЛАСТЬ / КРАЙ**_____
РАЙОН_____**ГОРОД / СЕЛО**_____
УЛИЦА_____**ДОМ**_____**КОРП.**_____**ОФИС**_____
ТЕЛ. _____**E-MAIL**_____
НАЗВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ_____
ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ_____
Ф. И. О._____
НАШИ РЕКВИЗИТЫ:
ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ ЛАКМУС»,
198207 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ,
ЛЕНИНСКИЙ ПР., 109,
ОГРН 1089847069993, ИНН 7805453817,
КПП 780501001, ОКАТО 40276563000, ОКТМО 40337000, ОКПО 83871382, ОКОГУ 49014, ОКФС 16,
ОКОПФ 65, ОКВЭД 22.1, Р / СЧ 40702810200000011615, ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»,
К / СЧЕТ 30101810500000000705,
БИК 044030705

_____

КОПИЯ ПЛАТЕЖНОГО ПОРУЧЕНИЯ НА СУММУ 1120 РУБЛЕЙ