



"ЛЕНКОМСЕРВИС": вектор на развитие



- Михаил Иванович, как Вас, авиаинженера, угораздило, так сказать, возглавить такой проблемный и зачастую неблагоприятный участок работы, как управляющая компания?

- В этой системе я оказался абсолютно случайно. Сразу скажу, что те, кто рассчитывают на огромные доходы, ошибаются. Любое коммерческое предприятие создаётся, чтобы извлекать прибыль. В ЖКХ об этом говорить абсолютно нельзя. Здесь нет никакой прибыли. Здесь идёт речь о том, как бы минимизировать убытки и просто жить.

- Михаил Иванович, директором компании Вы работаете пять лет. До этого работали в этом же коллективе начальником участка. Все тонкости и нюансы давно знакомы изнутри. Как Вам удалось реанимировать работу коллектива, привлечь специалистов, провести огромную работу по модернизации производства?

- До прихода сюда на работу я был точно так же, как и все жители, далёк от этих жилищно-коммунальных вопросов. Любая управляющая компания обязательно заката в эти тиски: завышение расходов на текущий ремонт, перебор средств по вывозу мусора и заниженное финансирование на техобслуживание. А ведь мы вынуждены круглосуточно содержать аварийную службу. Когда я принял жидфонд, было просто страшно: инженерные коммуникации практически уничтожены, шифер на крышах многих домов лежит уже по 50 лет - на него нельзя встать, он просто рухнет. По сути, все дома требуют капремонта. Может быть, было бы политически правильно в первый же год, пока нет долгового обременения и неизбежных ошибок, взять и побелить все фасады домов. Это было бы наглядно - ах, как красиво - и ухнули бы туда все деньги. Но мы пошли иным путём. Три с лишним года упирались только в инженерные сети, а их ведь никому, кроме специалистов, не видно. Если электрику и стояки мы подтянули ещё до этого, когда я был начальником цеха, то сантехника была просто в ужасающем состоянии. У нас же целые дома не перекрывались. Было как? Авария, и вместо того, чтобы просто перекрыть один стояк, приходилось сбрасывать воду из всей системы теплоснабжения дома. Потом заново запускать его. А учитывая изношенность труб и запоров, за смену можно было три раза перекрывать один и тот же дом - только запустили в него тепло, как в соседнем подъезде опять прорвало трубу. И снова нужно перекрывать весь дом. Для примера возьмём обычный пятиэтажный дом. Только около ста тысяч нужно потратить на материалы - просто чтобы обвязать кранами все стояки. Но вот мы сделали это. Теперь возникает другая технологическая трудность. Даже самые новые стояки, краны, запорную арматуру (а это десятки на каждом доме) нужно хотя бы два раза в месяц просто пошевелить, крутануть пару раз, иначе они, что называется, "закипят" и вскоре выйдут из строя. Это сколько нужно людей и средств, чтобы просто ходить и заниматься необходимой профилактикой?

Сложно было с коллективом, который принял. Особенно с сантехнической службой. За эти пять лет четыре полностью поменялись кадры сантехников, например. Было как? Часов до девяти вечера сантехники поработают, походят на вызовы. Ночью же они предпочитали не спускаться в подвалы - проще сходить на вызов в квартиру, закалить. А что в подвале мокнуть и надрываться? Потом такие кадры любил рвать на груди рубаху: я - рабочий класс, мне не платят зарплату. Самое сложное было - сломать такое отношение работников.

Уже какое-то время веду работу, чтобы в каждом доме подобрать не-

ЖКХ... Одни видят здесь широкое поле для махинаций и искренне убеждены, что, работая в этой сфере, можно озолотиться, искусно направляя финансовые потоки в десятки и сотни миллионов рублей частично в свой карман. Другие в принципе не представляют, как вообще можно разобрататься в этой сложной схеме и организовать хоть какое-то управление и обслуживание жителей, обеспечение их хотя бы минимумом услуг и благ. Третьи, четвёртые... Наверное, сколько людей - столько и мнений. Пожалуй, и диссертации на эту тему написаны и защищены. А пятые судят об этом изнутри, потому что работают в системе ЖКХ и не понаслышке знают все проблемы, все тонкости этой сферы.

Наша газета тоже неоднократно писала о проблемах ЖКХ, путях и способах эффективного управления и так далее. Наверное, каждому из нас есть с чем сравнить, как работает его управляющая компания сегодня. Вот и я решил побеседовать с директором своей управляющей компании "Ленкомсервис" М.И. Туром просто потому, что мне тоже есть с чем сравнить. Потому, что вижу реальные и очень большие положительные изменения и в работе предприятия в целом, и его специалистов, и итог их труда на сегодняшний день. Смею утверждать, что всё дело в человеческом факторе. Вот оказался у руля компании Михаил Иванович Тур - многое, очень многое вскоре там изменилось. Давно зная его, могу сказать, что где бы он ранее ни работал, везде с его приходом в коллектив начинали вращаться те колёсики, которые и обеспечивали обновление технологии, рост производства, выход на более качественный и эффективный уровень управления предприятием.

сколько активных, неравнодушных людей. И если ресурсоснабжающие организации защищают свои тарифы в областных структурах, у них есть так называемый потолок, выше которого они не имеют права устанавливать экономически обоснованную стоимость, то жилищные услуги согласно Жилищного кодекса отданы на рассмотрение самих жителей. Вы, жители, сами определитесь, сколько и какие услуги вы хотите получать? Обсчитайте сами или пригласите управляющую компанию, и пусть она посчитает ваш необходимый набор работ, который вы хотите иметь гарантированно, и вы на общем собрании жителей дома утвердите этот набор и его стоимость. Если жители этого не делают, за них это согласно законодательству делает администрация города. Вот почему я не устаю повторять, что нужны, просто необходимые советы домов. Каждого дома. Тогда сами жители будут владеть всей информацией, видеть каждую копейку и сами решать, куда и на что направить свои деньги в приоритете. Совет дома сможет и на нерадивого жильца повлиять, и мы вместе, когда есть общее понимание и видение, прикинем, что сейчас для жителей важнее сделать: кровлю, инженерку или ремонт подъездов. Более того, когда жители сами участвуют в процессе управления домом, то они и сберегают то, что сделано, следят, чтобы в подъезде не собиралась молодёжь, не выбивали стёкла и так далее. Потому что - моё.

Мы все реалисты и понимаем, что квартплата нереально поднять ни в десять, ни даже в пять раз - у людей просто нет таких денег. А несбалансированность между нашей ответственностью перед жителями и платежами, которые мы получаем, она просто огромная.

У нас есть только поступившая суммарно квартплата. А квартплата состоит из трёх позиций: управление (кассир, паспортист, служба ПТО), техобслуживание и текущий ремонт. Вот три направления согласно Жилищному кодексу, чем должна заниматься управляющая компания. Что такое статья "Текущий ремонт"? Для начала нужно посчитать, сколько по-честному стоит управление, сколько стоит техобслуживание. Берём цену квадратного метра, отнимаем эти две статьи расходов, и то, что осталось в остатке - то и будет текущий ремонт. Получается два рубля на управление, девять рублей на техобслуживание и девять рублей на текущий ремонт. И каждый житель под текущим ремонтом понимает покрашенный-побеленный подъезд, чтобы было чисто и более или менее уютно. Но после распада СССР жильё было брошено на произвол судьбы. И инженерные сети домов просто погибли и были в ужасном состоянии.

Ещё в бытность директорства Селезнёва я забрал под своё начало электроцех и лифтовый хозяйство. Раньше, пока мы были МП УМ ЖЭП, приходилось выбивать крохи на премирование. Потом, когда мы стали отдельным цехом, всё

это намного упростилось. Я директор, у меня есть свой бюджет. Прикинул, какие специалисты мне нужны, что мы должны и можем сделать, стало проще распоряжаться финансами. Прошёл месяц - у одного зарплата шесть тысяч, у другого две. На вопрос почему у меня всегда был ответ. Вот тут ты опоздал, вот тут ты не сделал то, что должен был, вот тут ты ещё что-то. Если ты думаешь, что тебе будут платить зарплату только за то, что ты пришёл на работу и ничего не делаешь, то ошибаешься. Если есть такое место работы - иди, а здесь надо работать с полной отдачей. Добросовестно.

В идеале управляющая компания - представитель жильцов перед исполнителями работ. Не более. Это основная задача любой управляющей компании. То есть нужно грамотно подобрать исполнителя, проконтролировать его работу и принять её.

С приходом к нам Евгения Николаевича Максимова и его брата я призматрировался к ним. Видел, что ребята настроены работать серьёзно, честно, добросовестно. С нормальным правильным подходом к труду. Они долго зрели, когда ещё было предприятие ООО "Центр", тогда был раздрой: "Мы лучше, вы хуже". Одна смена сваливала ответственность на другую. Максимова зрели и созрели, создали ИП. Теперь у меня все сантехнические работы проходят по договору с этим ИП. И это тоже с очень хорошей стороны заметили жители. У меня как у директора было очень много ненужных контролируемых функций. Теперь у меня не болит голова за работу сантехников - с этим отлично справляется ИП Максимовых. Они пришли зарабатывать деньги. Подчёркиваю - законно, качественно трудом с прицелом на конечный результат. У них это хорошо получается. Довольны жители, довольны сантехники, идёт нормальная работа - здесь всё хорошо. Люди отвечают за выполненную ими работу. И работают они не просто как эксплуатационники, но и как монтажники - они заменили огромный объём инженерных сетей. Более того, с приходом этого ИП начали появляться деньги для проведения косметического ремонта. Но нужно понимать, что в первую очередь косметический ремонт будет выполнен в том подъезде дома, в котором наименьшая задолженность по квартплате. Мы подаём в суд на неплательщиков, но взыскиваемость через судебных приставов составляет всего 17 процентов. Психология человека такова, что, не заплатив вовремя за один месяц, житель чувствует себя виноватым - ну, бывает, что делать, так получилось. Но если он задолжал за три-четыре месяца, то он уже становится воинствующим. Теперь мы для него стали врагами. Он думает иначе: "Я должен 20 тысяч. А за что? Вы тут мусор не вывезли, снег не убрали, в подъезде не помыли, ремонта давно нет"... И человек приходит с претензией уже к нам.

- Насколько вы прозрачны как предприятие? Ведь многие считают, что обманываете людей, обогачаетесь тут за наш счёт...

- Всё просто. Я же не зря говорю, создайте инициативную группу в каждом доме. Любая информация, любая статья расходов у нас ведь не за семью печатями. Но у нас, к сожалению, жители объединяются чаще только в одном случае - для протестной акции.

Жильцы по факту оплачивают услуги, и мы должны им обеспечить их качество. Сейчас с гордостью говорю, что у нас работают люди, которые приходят на работу с удовольствием. Не абы как отбыть положенное время и ждать зарплату, а приходят зарабатывать деньги. Я вижу, что сейчас людям интересно работать, сделать своими руками то, что раньше не работало, видеть итог труда, слышать благодарности от жителей. Это сильно мотивирует. А когда люди приходили сюда не работать, не отдавать, а мучиться - о чём можно было говорить? И так мы шаг за шагом отработывали участок за участком. В итоге вот вы как житель и увидели, как сами говорите, положительные изменения в нашей работе. Надеюсь, это замечают и многие другие жители. И вот ещё - хамство к людям недопустимо. Об этом в нашем коллективе знают все. Конечно, нам приходится выслушивать много негатива и от жителей - иные люди ведут себя агрессивно, порой просто неадекватно. Свобода иногда воспринимается односторонне - делаю и говорю, что хочу. Но так не должно быть. Не могу сказать, что у нас всё хорошо и замечательно. Но мы работаем. И это главное.

- Что ещё Вам приходится преодолевать?

- У нас законодатель под красивым флагом энергосбережения и энергоэффективности с подачи Д.А. Медведева объявил об экономии ресурсов. Всё правильно и красиво на бумаге. Но на практике давайте разбираться. Было предложено благое дело - повсеместно ввести учёт и исключить потери. В данном случае электроэнергию на примере Энергосбыта. Ставим на входе в здание, в каждый дом входной счётчик - и он фиксирует, сколько энергии на дом отпущено. Сюда входят те самые общедомовые нужды, юридические лица и сумма квартир. Посчитаем сумму квартир и юридических лиц и отнимем от входного показателя. Должно остаться понятие общедомовых нужд: то, что потрачено на освещение подъездов и так далее. А на практике при подсчёте получается так, словно на каждом доме стоит какой-то двигатель киловатт на 50 или мощные ТЭНы киловатт на 10 и круглосуточно греют воздух. Само понятие общедомовых нужд тоже возникло от лукавого. Раньше просто оплачивали за квадраты, из которых и погашалась оплата освещения подъездов. Президент дал распоряжение повышать оплату не более шести процентов, а ресурсоснабжающие организации начали думать, как можно это обойти. И придумали, что мы же не только квартиры топим, но и подъезды. И свет

в них горит, и воду используем на какие-то технические нужды - где-то сброс, где-то промывка системы, опять же техник моют подъезды. Вот вам и получилось понятие общедомовых нужд. И если тепло- и водоснабжающие организации наши, местные, то Энергосбыт - вертикаль от Москвы до самых до окраин. Если житель оплачивает полученную электроэнергию - хорошо. Если нет - они посчитают по средним нормативам на площадь квартиры. Первый, второй месяц по-среднему, потом по нормативу, потом применят повышающий коэффициент. Вот есть однокомнатная квартира - посчитаем 50 киловатт. А в той квартире живёт 15 человек, и они круглосуточно пекут самсу. И по факту получают, например, 2 000 киловатт. Куда ложится эта цифра? На входной счётчик. Счёт кому выписать? Управляющей компании. Энергосбыт никогда не был и не будет в убытке, в то время как все свои проблемы и Т.В. Воронина, и А.А. Ксензов решают сами, а не за счёт жителей. И сколько бы ни подали в Энергосбыт сведений о полученной электроэнергии, они всё равно выставят счета на оплату управляющей компании. Сейчас вот мы уже полтора года судимся, но у них система отработана - через суд они выигрывают дела, счета арестовывают, деньги снимают. По сути это ведь деньги жильцов. Сейчас мы готовим данные статистики и скоро выложим на своём сайте, сколько денег по каждому дому у нас снял Энергосбыт на вот эти, так называемые, общедомовые нужды. А ведь эти деньги снимаются со статьи текущего ремонта. Навскидку могу сказать, что эти цифры равны от одной трети до половины всей суммы, предназначенной на текущий ремонт. Сегодня же только по нашему предприятию у нас каждый месяц убытки до трёхсот тысяч благодаря вот такому подходу Энергосбыта.

Не нами просчитано, что реально безбюджетно начать работать управляющая компания может от миллиона квадратных метров жилья. В нашей компании жильё двести тысяч квадратных метров. Не хочу, чтобы читатели подумали, что я пою тут жалобную песню, чтобы нас пожалели и погладили по голове. Нет. Вы спросили - я вам отвечаю как есть. И заверяю, что мы работаем. Осознанно. Конструктивно.

- Михаил Иванович, сейчас все территории около мусоросборников завалены диванами, шкапами, рамами. Как Вы справляетесь с этим?

- Так называемый негабарит доставляет нам помимо ненужных хлопот около ста тысяч убытков ежемесячно. Не все жители знают, что перед тем как выбросить ненужную негабаритную вещь, следует позвонить нам и оплатить незначительную сумму. А пока мы вынуждены привозить все эти диваны к себе на площадку и рассортировывать. Ведь чтобы отвезти на свалку такой негабарит, мы обязаны распилить его на доски-бруски по 50 сантиметров.

- Что Вам видится в обозримом будущем?

- Для себя я с первого дня работы на этом месте решил и убеждаюсь в этом постоянно, что в идеале нужно, чтобы каждый дом стал ТСЖ. Это первое. И второе. Если житель выбрал способ проживания не в частном доме, а в многоквартирном, то он кроме прав имеет и определённые обязанности как член этого коллектива согласно всё тому же Жилищному кодексу. Который мало кто торопится прочитать.

- Михаил Иванович, благодарю Вас за беседу - интересную и познавательную. И искренне желаю новых успехов в работе!

Беседовал
Олег ИВАНОВ