

**Г.СЛАВУТИЧ****РАСПОЛОЖЕН**

в Киевской обл., в 200 км севернее г.Киева.

НАСЕЛЕНИЕ: 25 тыс.чел.

26 МАРТА 1988 Г. выдан первый ордер на заселение квартир.

ГОРОД РАЗДЕЛЕН на 12 кварталов.

ТЕРРИТОРИЯ ЗАСТРОЙКИ ГОРОДА: 253 га.

ЖИЛОЙ ФОНД ГОРОДА**ВКЛЮЧАЕТ:**

109 многоквартирных домов, 320 домов усадебного типа.

От общего к частному

Пять лет назад власти Славутича запустили на рынок ЖКХ первых частных. Сегодня городское коммунальное хозяйство является безубыточным, а предприниматели просят отдать им весь жилищно-коммунальный комплекс

ЧАСТНАЯ ИНИЦИАТИВА

Как и в любом “атомном” городке, ЖКХ г.Славутича входило в структуру государственного специализированного предприятия (ГСП) ЧАЭС. Весь город был на балансе атомной электростанции. В начале 2001 г., после остановки ЧАЭС, вся коммунальная сфера была передана на баланс города. Несмотря на относительную новизну коммунальной инфраструктуры (*Славутич построен в 1988 г. — Ред.*), городскому бюджету было не под силу в полном объеме финансировать ЖКХ. О задачах развития тогда никто и думать не смел. В середине 2001 г. в мэрию обратился частный предприниматель **Юрий Егоренко**. Бизнесмен предложил передать ему на обслуживание, как подрядчику, один из семи кварталов Славутича, включавший около 20 тыс.кв.м жилья. В рамках эксперимента муниципалитет дал поручение коммунальному предприятию “Управление жилищно-коммунального хозяйства” (КП “УЖКХ”) заключить договор на один год с частным открытым коммунальным предприятием (ЧОКП) “Гранд-сервис”, принадлежащим г-ну Егоренко. Результаты экспе-

римента оказались обнадеживающими. Частный подрядчик закончил год без убытков. И это при том, что получал за обслуживание 1 кв.м 18 коп., в то время как КП зарабатывало на 1 кв.м 32 коп. В декабре 2002 г. мэрия продлила договор с “Гранд-сервисом” и попутно объявила о приеме заявок от частных структур, желающих работать в городском ЖКХ. Заявки на участие в конкурсе подали 9 предприятий. В январе 2003 г. состоялся открытый конкурс, по результатам которого были отобраны 6 частных предприятий. Победители заключили договоры с КП “УЖКХ” на предоставление услуг по содержанию домов и придомовых территорий. В общей сложности частники приступили к обслуживанию почти 490 тыс.кв.м жилья. В октябре 2003 г. городские власти решили создать новую систему управления ЖКХ (см. “Система...” на стр.45). Было создано КП “Жилищно-коммунальный центр” (ЖКЦ), ставшее одновременно единым заказчиком и расчетным центром, а также правопреемником договоров с ЧП. Монополия КП “УЖКХ” была нарушена. Впрочем, в ведении бывшего монополиста остались услу-

ги по водо- и теплоснабжению, отоплению, обслуживанию магистральных сетей тепло- и водоснабжения и канализации, а также обслуживание общегородских сетей и внешнего освещения, содержание городских дорог и работа бюро ритуальных услуг. В свою очередь, мэр Славутича **Владимир Удовиченко** уверил нас, что со временем в перечисленные сектора городского ЖКХ также придет частный бизнес.

ЕДИНЫЙ ЗАКАЗЧИК

Связующим звеном между производителями услуг, городской властью и населением в новой системе управления ЖКХ Славутича является КП “ЖКЦ”, в задачи которого входит заключение договоров с потребителями на предоставление услуг и обеспечение своевременной их оплаты, а также договоров на оказание услуг с их производителями, как с коммунальными, так и с частными. *“Подрядчики не должны заключать договор непосредственно с жильцами, они должны его заключить с КП “ЖКЦ”, которое от имени жителей выступает заказчиком работ”*, — пояснил **БИЗНЕСу** заместитель городского **Д**

Головы Юрий Острятин. В десятых числах каждого месяца жильцы получают квитанцию на квартирную плату и оплату коммунальных услуг. Сама квитанция весьма интересна. В ней детально расписаны все услуги, предоставленные частными и коммунальными предприятиями, с указанием стоимости каждой из них. Причем частные услуги прописываются в квитанции только по факту их выполнения. После того как деньги поступили на транзитный счет в Единый расчетный центр, в тот же день они переводятся производителям услуг. "Получается, что каждый производитель продает услугу конкретному жителю, да и содержать штат бухгалтеров, ведущих начисление на каждую квартиру в отдельности, не надо. Я, как предприниматель, плачу ЖКЦ за это деньги, мне выгодно не содержать штат бухгалтеров, а платить структуре, в комплексе выполняющей эту работу," — говорит директор ЧП "Строительная компания Славутич" Юрий Фомичев. — К тому же, благодаря ЖКЦ, мне не надо содержать инженерно-технический персонал, занимающийся контролем качества предоставляемых услуг. В договоре о производстве и предоставлении услуг даже прописан пункт, согласно которому с меня могут снять деньги за некачественно предоставленные услуги".

Система предоставления и потребления коммунальных услуг в условиях существования Службы единого заказчика оказалась действенной. Уровень оплаты населением жилищно-коммунальных услуг за 2003-2006 гг. вырос с 45% до 90%. Параллельно с реформи-

Система предоставления и потребления коммунальных услуг в г.Славутиче до 01.10.03 г.



рованием ЖКХ в горсовете периодически возникали дискуссии о создании объединений совладельцев многоквартирных домов (ОСМД), однако эта идея не нашла поддержки на общественных слушаниях. "Я не исключаю, что объединения совладельцев могут появиться, но те комфортные условия, которые мы создали для жителей Славутича, наверное, способствуют тому, чтобы ОСМД не создавались", — объяснил БИЗНЕСу Юрий Фомичев.

БИЗНЕС НА ПЕРСПЕКТИВУ

Впрочем, успешность коммунальной реформы в Славутиче вовсе не означает, что работающие на этом рынке частники получают большие прибыли. Напротив, большинство опрошенных БИЗНЕСом предпринимателей признались, что "коммунальный" бизнес для них непрофильный. Господин Фомичев

пояснил БИЗНЕСу: "Если мое ЧП "СКС" будет заниматься только обслуживанием домов и придомовых территорий, это будет прибыльно, но прибыль в пределах 1500-2000 грн. это не та цель, к которой я стремлюсь. У меня есть и другой бизнес".

О СЕКРЕТАХ УСПЕХА КОММУНАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ

— Начать реформирование ЖКХ нас заставила жизнь. Остановка ЧАЭС первоначально привела к сокращению бюджета города. Денег на содержание ЖКХ стало не хватать. Первым делом мы решили отказаться от ЖЭКов, создав взамен "Жилищно-коммунальный центр" — единого заказчика коммунальных услуг. После этого мы пришли к необходимости создания конкурентной среды в жилищно-коммунальном хозяйстве города. Провели предварительные консультации с предпринимателями, выяснили, в какие сегмен-

ты рынка они готовы зайти. После этого на заседании городского совета решили, в какие сектора ЖКХ будем привлекать частный капитал. Дискуссия была жаркой, но решение было найдено. Несмотря на в целом успешный опыт частников, мы не спешим отдавать им новые направления деятельности. Будем двигаться постепенно. Например, в 2007 г. мы планируем провести открытые тендеры на передачу в управление частным компаниям содержание городских дорог, оказание ритуальных услуг и обслуживание внешнего освещения.

Система предоставления и потребления коммунальных услуг в условиях существования Службы единого заказчика в г.Славутиче с 01.10.03 г.



О рентабельности говорить никто не захотел. Все, что нам удалось узнать — ее уровень не превышает 10%. Это, скорее, инвестиция на перспективу, которую достаточно четко очертил мэр Владимир Удовиченко — в будущем все объекты

ЖКХ города будут переданы в управление частным структурам. Пока же мэр, как может, поддерживает частников. Так, предприятия, оказывающие жилищно-коммунальные услуги, имеют приоритетное право на выполнение работ по капи-

тальному ремонту обслуживаемого ими жилого фонда. Кроме того, частники могут получить дополнительную прибыль, выполняя работы, близкие по направлению к предоставлению коммунальных услуг.



Владимир Удовиченко, городской голова Славутича.



Юрий Егоренко, директор ЧОКП "Гранд-Сервис".

О СЕКРЕТАХ УСПЕХА КОММУНАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ

— Успех жилищно-коммунальной реформы в Славутиче, на мой взгляд, стал возможным благодаря конструктивным, партнерским отношениям между мэрией, предпринимателями и жителями города. У нас сложилась особая, коллективная атмосфера доверия и взаимной ответственности: горожане понимают, что за услуги ЖКХ нужно платить вовремя и в полном объеме, подрядчики качественно оказывают услуги населению, мэрия координирует общий процесс управления.

Перенять опыт Славутича можно только

при условии достижения такой атмосферы. По моему убеждению, будущее жилищно-коммунальной реформы за частным капиталом, в том числе зарубежным. При этом желающим зайти на этот рынок необходимо понимать: ранее чем через 5 лет вложенные средства не вернуть. Сегодня бизнес "Гранд-Сервиса" можно назвать стабильным. Если городские власти решат поднять тарифы, у нас появятся больше средств на развитие, а наш бизнес в коммунальном хозяйстве Славутича станет более прибыльным.