

Реальные ниши в сфере ЖКХ открыты для малых компаний уже сегодня. Другое дело, есть области, которые буквально созданы для "малышей", в других же их, наоборот, ждут трудности. Александр Борисов, начальник предприятия по эксплуатации высотных жилых домов Москвы (ГУП ЭВАЖД), рассказывает о сложностях коммунального обслуживания населения, а также о том, с какими малыми фирмами его компания готова сотрудничать уже сегодня. В.: Что происходит в сфере ЖКХ на сегодняшний день, какие тенденции? О.: На сегодняшний момент формируется реальный рынок услуг по обслуживанию домов управляющими компаниями. Эти компании самостоятельно выбираются гражданами в соответствии с Жилищным кодексом, с постановлениями Правительства РФ и правительства города Москвы. В Москве, к слову сказать, особая ситуация. Жильцы оплачивают не всю реальную стоимость "коммуналки". Частично расходы управляющих организаций по содержанию домов финансируются правительством города Москвы. В.: Людям больше нравится коммерческое обслуживание или же их вполне устраивает сервис ГУПов? О.: Скажу откровенно, каких-то особых элитных коммунальных услуг на сегодняшний день в Москве нет. Интернет подведен практически во все дома. Если площади перед домом позволяют, то вне зависимости от статуса дома организуются стоянки. А видеонаблюдение и вовсе бесплатно для москвичей, его оплачивает город. Тем не менее все владельцы квартир разные. В Москве есть дома, и жильцы таких домов согласны по повышенным ставкам оплачивать услуги, в том числе и дополнительные, по обслуживанию своего жилья. Но есть и другой вариант - жильцов элитного либо обычного жилья не устраивают завышенные, на их взгляд, расценки. И тогда за расчет принимается обычная ставка обслуживания 16,69 рубля за квадратный метр жилья, при этом частично ее гасят за счет субсидий из бюджета города. В.: С чем в сфере ЖКХ могут реально справиться малые фирмы, а за какую работу им лучше не браться? О.: Наиболее приемлема для начинающей фирмы или предпринимателя сфера непосредственного обслуживания граждан. Все, что связано с мелкими работами, которые сейчас относятся уже к разряду дополнительных платных услуг, - замена кранов, квартирного оборудования, сантехники, раковин, унитазов, косметические ремонты, дизайн квартир, - это сфера малого бизнеса. С одной стороны, это не так затратно на первых этапах и в то же время неограничено по срокам. С другой - данные услуги не требуют от малой фирмы какой-то особой повышенной квалификации. Другое дело - обслуживание сложных инженерных систем. Только крупная компания способна вытянуть квалифицированное обслуживание сложного оборудования, его ремонт, а также проводить мероприятия по устранению аварий. В.: Казалось бы, малая фирма более мобильна, гибка. О.: Следует понимать - маленькая фирма, она и есть маленькая. Наиболее наглядный пример - какая-то серьезная авария двигателя лифта. Для ее устранения потребуются серьезные финансовые вливания. Где их взять? Люди не платят одномоментно. Постепенно, небольшими суммами формируются фонды на проведение подобных мероприятий. Если малая компания обслуживает один или даже несколько домов, такой фонд будет несущественным. И его может даже не хватить на устранение серьезных поломок, покупку нового оборудования. Выходов два. Первый - жильцы оплачивают ликвидацию аварии из собственного кармана. Второй - малая фирма влезает в долги, берет кредиты в надежде погасить их за счет будущих и весьма несущественных отчислений граждан. Несколько форс-мажорных, а на деле весьма рабочих ситуаций, и малая компания прогорает. Другое дело, если предприятие обслуживает 100 или 200 домов. Все их

жильцы способны скопить уже весьма существенный аварийный фонд. При этом и положение обслуживающей организации тоже весьма стабильно, она имеет финансовые резервы. В целом непосредственное обслуживание эксплуатации жилых домов - это сфера больше среднего, нежели малого бизнеса. Необходимый так называемый аварийный фонд, даже собрав по тарифам какой-то задел, маленькая компания покрыть не в состоянии. К тому же крупное предприятие - самодостаточно. Ему в отличие от малого не нужны дополнительные посредники, субподрядчики. В.: Можно ли тогда выделить такое направление в ЖКХ, лидировать в котором могут именно малые компании? О.: Это сфера НИОКР. Крупным и средним управляющим компаниям некогда думать над технологиями коммунального обслуживания. А для малого бизнеса, чтобы быть конкурентоспособным на рынке, привлекать небольшие научно-исследовательские коллективы - это необходимость. Разработки новых схем управления и применения новых энергоемких технологий в сфере ЖКХ - это уже не будущее, а самое настоящее. Программа и понятие "умный дом" довольно устойчиво вживаются в нашу обычную жизнь. А это, поверьте, большие объемы для применения "малой" силы.