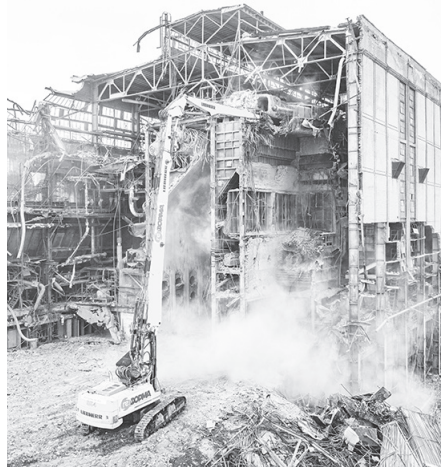


В НТГО

Выполнили снос устаревшего энергоблока...

АО «РЕФОРМА», специализирующееся на демонтаже промышленных зданий и сооружений, в ходе модернизации Нижнетурунской ГРЭС выполнило снос устаревшего энергоблока при помощи техники Liebherr.



Демонтаж устаревших мощностей НТГРЭС осуществляла компания «Реформа» с помощью техники Liebherr

Нижнетурунская ГРЭС, расположенная в Нижней Туре Свердловской области, является одной из крупнейших на Урале. Запуск новых энергоблоков позволил вывести из эксплуатации устаревшие мощности, проработавшие более 65 лет. Их комплексный демонтаж в течение года осуществляла компания «Реформа». В работах по сносу были задействованы два экскаватора-разрушителя Liebherr R 954 C Demolition Litronic, гусеничный экскаватор Liebherr R 954 и другая спецтехника. В качестве рабочего оборудования на экскаваторах-разрушителях использовались ковши, гидронажницы и гидромолот.

М. МКРЧАН,
руководитель проектов,
коммуникационное агентство
«Лонгмедиа»

Фото предоставлено автором

Производство

«ВЕНТА» изготовит оборудование для ПАО «Метафракс»

НА «ВЕНТЕ» запущен в производство крупный заказ по изготовлению оборудования для ПАО «Метафракс» (г. Губаха, Пермский край), одного из ведущих в стране производителей метанола и его производных. Здесь реализуется проект по техническому перевооружению дополнительной технологической линии производства пентаэритрита.



На производственной площадке «Венты»

Оборудование, которое предстоит изготовить «Венте», будет работать в составе установки очистки вторичного маточного раствора. Это — экстрактор, адсорберы угольные и регулятор уровня. Первая отгрузка планируется уже в октябре этого года.

ФОТО И ТЕКСТ С САЙТА
ПРЕДПРИЯТИЯ

ЖКХ

В 2019 г. НА РЫНКЕ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛФОНДОМ ЛЕСНОГО ПОТЯСЕНИЯ НЕ ОЖИДАЕТСЯ. ОТ «ТЕХНОДОМА» УЙДУТ НЕ БОЛЕЕ 5-6 ДОМОВ. В 2018 г. ТАКИХ БЫЛО БОЛЕЕ 25. В 2017-2018 ГГ. ЧАСТНИКИ ГОТОВИЛИСЬ ПОДЕЛИТЬ НАСЛЕДСТВО МУНИЦИПАЛЬНОЙ УК, КОТОРОЙ ПРОЧИЛИ БАНКРОТСТВО И ЛИКВИДАЦИЮ. ОДНАКО В НАЧАЛЕ 2019 г. СИТУАЦИЯ ИЗМЕНИЛАСЬ. СЕРГЕЙ ЧЕРЕПАНОВ, ГЛАВА ГОРОДА, ЗАНЯЛ РАВНОУДАЛЕННЫЕ ПОЗИЦИИ ОТНОСИТЕЛЬНО ВСЕХ УК, ТРЕБУЯ ОТ НИХ УВАЖАТЬ ИНТЕРЕСЫ ДРУГ ДРУГА И НЕ «ДАВИТЬ НА ЖИТЕЛЕЙ». РЕЗУЛЬТАТЫ УСТНОГО «ДЖЕНТЛЬМЕНСКОГО СОГЛАШЕНИЯ» УДАЛОСЬ ВЫЯСНИТЬ «РЕЗОНАНСУ».

А.СТЕПАНОВ
Фото из сети Интернет

В 2014 г. представители Имущественного казначейства на общем собрании жителей дома № 130 на ул. Ленина проголосовали (муниципальными квартирами) за переход прав на управление зданием от МУП «Технодома» к УК «РЭК». Это было сделано с «молчаливого согласия» Юрия Иванова, тогдашнего главы администрации ГО «Город Лесной». Так был дан основательный старт переделу рынка.

В течение последующих лет в коммунальной сфере Лесного происходили изменения. Есть основания говорить, что в 2015-2018 гг. «Технодом» искусственно ослабляли и готовились «разделить» жилой фонд Лесного между частниками. Цели декларировались благие — повысить конкуренцию на рынке услуг по управлению домами, добиться удешевления услуг для жителей. Но Сергей Черепанов, насколько можно судить об этом, решил не стимулировать рост конкуренции искусственным путём. Поскольку выигрыш жителей от перманентной коммунальной войны — не очевиден. Глава решил придерживаться политики нейтралитета, проповедуя умеренность и ответственность среди участников рынка. Каковы её результаты?

«РЭК»: ЕСТЬ ДИАЛОГ, НО ЕСТЬ И ВОПРОСЫ

ООО «РЭК» — крупнейшая из частных УК Лесного. Константин Кравченко, директор компании, признаётся, что некоторое «джентльменское соглашение» о цивилизованной конкуренции с «Технодомом» существует, но и вопросы к главному конкуренту сохраняются.

— Администрация города оказывает «знаки внимания» «Технодому». Например, он получает технику в подарок, хотя цель МУПа — помочь наполнять бюджет, а не наращивать свои ресурсы за счёт него, — настаивает К. Кравченко. — Или, например, новые мусорные контейнеры, которые поставил «Рифей» для города. Все они, в первую очередь, ушли на площадки «Технодома», нашим жителям их «не хватило», хотя письма с запросами в адрес администрации мы также писали...

С другой стороны, есть и позитивные моменты, которые демонстрируют желание властей поддерживать баланс интересов и частника, и муниципала. Например, 4,47 млн руб. получил «РЭК» под программу комплексного благоустройства дворовых территорий. Это в несколько раз меньше, чем «Технодом», но и масштаб УК не сопоставим: 26 МКД в управлении «РЭК» и 435 — у «Технодома».

Вместе с тем «РЭК» никогда не отказывает жителям, которые намереваются покинуть «семью «Технодома». Но компания отсту-



Раздел жилфонда «Технодома» отменяется

Управляющие компании попросили умерить аппетиты

пились от агрессивной стратегии освоения рынка, хотя Константин Кравченко признаёт, что такой мирной ситуация была не всегда. Бизнес есть бизнес.

— Да, мы предпринимаем определённые шаги (в юридической и организационной сфере) по ускорению перехода домов, но только тогда, когда инициатива исходит от самих жителей, — уверен директор «РЭК». — Но и конкурент сопротивлялся, пытался воздействовать на людей и дискредитировать нас, иногда не самыми «чистыми методами». Однако с новым руководством «Технодома» взаимопонимание пока есть. Думаю, теперь вопросы будут решаться более цивилизованно.

«РЭК» соглашается, что некоторые сторонники перехода «пересудствовали», но компания сделала выводы из этой ситуации. К. Кравченко не ищет конфликтов с властями. «РЭК» — это в основном строительная фирма, которая рассматривает управление жилым фондом как перспективный, но не основной профиль. Предприятие, развивая хозяйственную деятельность по многим направлениям (строительство, обслуживание улиц и дорог, благоустройство) взаимодействует с Администрацией не менее тесно, чем «Технодом».

«ТСР»: «Я ЗА РЫНОК, ВЫИГРАЮТ ВСЕ...»

Юрий Саднов, директор УК «ТСР», не смог воспользоваться «окном возможностей» 2017-2018 гг. В его управлении всего два дома. Он уверен, что присутствие на рынке 6-8 равносильных УК позволило бы дать стимул к развитию малого бизнеса в сфере ЖКХ Лесного. В «плюсе» оказались бы и сами жители, за деньги которых боролись все участники рынка.

— «Технодом» сейчас предпринимает определённые «шаги назад», за которые расплачиваются жители, — рассказывает Ю. Саднов. — МУП отказался от подрядных структур — наращивает штаты и получает технику. «Технодом» из-за больших объёмов выручки не может перейти на упрощённую систему налогообложения. А из-за

большого числа домов в управлении не в состоянии предложить индивидуальный подход к каждому. В конечном итоге, я считаю это всё амбициями, возможно, даже личными, за которые платят жители. Это не рыночная модель, она не ориентирована на снижение издержек и повышение доступности услуг.

В ожидании перемен на рынке «ТСР» пока зарабатывает на небольших ремонтных и строительных подрядах в соседних городах. Ю. Саднов считает перераспределение жилфонда среди представителей малого бизнеса и наличие многочисленных подрядных структур на рынке, обслуживающих их, — это именно тот путь, по которому имеет смысл пойти Лесному. От рынка выигрывают все.

«ГРАНИТ»: ПОЛУЧИТЬ 10-12 МНОГОЭТАЖЕК — ОКУПАЕМЫЙ БИЗНЕС-ПРОЕКТ, НО И ВСЁ 35-Й НЕПЛОХО

Виктория Шкворченко, директор УК «Гранит», управляет 19 домами, 12 из них компания получила в 2018 г., но в ближайшее время она уже не ожидает такого взрывного роста для своего бизнеса.

— К моему удивлению в 2019 г. «Технодом» неожиданно стал что-то делать для жителей домов на 35-м, — признаётся руководитель «Гранита». — Но я согласна с мнением Юрия Саднова, что наличие нескольких УК на рынке было бы чудесно. Сейчас «Гранит» управляет примерно половиной домов в Горном, в основном это старые двухэтажки, что не приносит серьёзных денег. А вот получить 10-12 многоэтажек — окупаемый бизнес-проект, но пока я могу мечтать только обо всём 35-м, что тоже было бы неплохо.

Та бизнес-модель, что сейчас реализует В. Шкворченко, в основном, приносит ей моральное удовлетворение. Это уютный мирок посёлка Горного, где её все знают в лицо и никому ничего доказывать уже не надо. Она обсуждает индивидуальную тарифную политику на лавочке с бабушками, исходя из потребностей и

возможностей каждого дома отдельно.

— Кто-то готов платить больше и требует больший объём услуг, а кто-то наоборот. Я для каждого хочу придумать что-то своё, — делится коммунальщица. — А «Технодом» — это что-то совсем другое. И я не соглашусь с Константином Кравченко, по части политики Администрации. Вряд ли можно упрекнуть власти в заботе о МУПе?

В. Шкворченко призналась, что не считает себя участником «джентльменского соглашения», поскольку является леди. Однако она согласна с утверждением, что инициатива по переходу из одной компании в другую должна исходить от самих жителей. Это многое упрощает во взаимоотношениях в дальнейшем.

Итог общения с частными УК таков. Администрация отказалась от «убийства» и «расчленения» «Технодома», который «неожиданно» выжил и не развалился в 2017-2018 гг., а в 2019 г. сменил подходы к организации своей деятельности. Вместе с тем, наличие пусть и потенциальных угроз со стороны конкурентов пошло МУП на пользу. Что касается самих руководителей частных УК, то они не прочь заполучить часть жилфонда в управление. Но статья монополистом или работать с домами и жильцами, настроенными к ним враждебно или с недоверием, не готовы. Более того, «адекватное» и «хозяйское» поведение «Технодома» после нескольких лет «медленного ослабления» стало для них неожиданностью, вынудившей умерить аппетиты и задуматься о качественном развитии в ущерб количественному.

В статье могли бы содержаться и комментарии представителей «Технодома», но УК запросила время на подготовку, чтобы проанализировать и систематизировать все события 2017-2018 гг. и предшествовавшие им «реформы». Напоминаем руководству компании о взятых на себя обязательствах. ■