

КРУПНЫМ ПЛАНОМ



Созданная в августе 2006 года Управляющая компания «Уютный Дом» на хорошем счету не только у руководства жилищно-коммунальной отрасли, но, что самое главное, у жителей микрорайона, чьи дома находятся на балансе компании. В чем секрет успеха? Об этом наша беседа с генеральным директором компании Маратом Нуриевым.

Владимир ТИЛЬ, «ИТ»

- Марат Абдулхәевич, ваша компания приятно выделяется уже одним уютным названием. Но даже при беглом взгляде на деятельность «Уютного дома» понимаешь, что не только...

Да, не только названием, но мы надеемся, оно соответствует. И все таки нечто, что выгодно отличает нас от других компаний. Это, прежде всего, хорошая профессиональная команда, которая разбирается в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Надо сказать, что в те времена, когда зарплаты выдавали товарами, когда вместо, скажем, необходимых нам вентиляций, выдавали что-то другое, хорошие специалисты ушли из системы ЖХХ. Ушли и системы обучения специалистов отрасли. Сейчас нигде и никого не готовят. Рынок ЖХХ остался без специалистов. Мы же сумели сохранить профессиональный костяк и сегодня у нас полноценная команда, где каждый на своем месте.

Но время не стоит на месте. Люди уходят на пенсию, нужна смена, и мы ее готовим. Мы общаемся с некоторыми вузами, откуда берут студентов на практику, и некоторые из них затем приходят к нам работать. Посещаем вузы, присутствуем на защите дипломов и в зависимости от полученных навыков, приглашаем людей к себе.

Это инженерный состав. Кроме того, за счет собственных доходов мы создаем курсы, нанимаем специалистов. В прошлом году прошли обучение 60 человек старших по домам, прошли обучение слесарей-сантехников, тем более, что системы и технологическое оборудование сегодня совершенствуются. На днях закончили обучение 20 диспетчеров, которые непосредственно общаются с населением. По федеральной программе опережающего обучения для сохранения кадров жилищно-эксплуатационных участков обучили по разным специальностям около 150 человек. Стремимся обучать, без этого никак. Поэтому осо-

СЕКРЕТЫ УСПЕХА «УЮТНОГО ДОМА»



день оно есть и, прежде всего, потому, что население почти полностью осуществляет оплату коммунальных услуг. Поэтому сегодня надо подойти к вопросу управления жильем на профессиональной основе и правильно это осуществлять. Мы на это нацелены.

Мы должны управлять, содержать, эксплуатировать жилой фонд, который нам доверили муниципалитет и собственники жилья. Сам я требователен к себе, того же требую и от подчиненных. В том числе и понимания того, что сегодня мы существуем за счет наших заказчиков – собственников.

Потому они имеют право требовать и требуют качества в работе. И

мы над этим работаем, чтобы клиент чувствовал себя уютно в собственном доме в партнерстве с компанией «Уютный дом».

Но секрет, что люди от нас, жилищников лет 10-15 назад отвернулись, а утреннее доверие населения вернуть очень тяжело. В этом помог и новый жилищный кодекс, который принес реальные изменения и новые подходы к управлению жилищным фондом. Сегодня, я считаю, изменилось многое. Если раньше финансирование было за счет государства, то сегодня это происходит за счет собственников. Но не было финансирования, не было и конкретных дел. На сегодняшний

день оно есть и, прежде всего, потому, что население почти полностью осуществляет оплату коммунальных услуг. Поэтому сегодня надо подойти к вопросу управления жильем на профессиональной основе и правильно это осуществлять. Мы на это нацелены.

Наша компания неплохо к этому подготовилась, что было отмечено, руководством города и республики. А в мае нам была оказана часть и мы приняли более двухсот делегатов со всей России, которые приехали посмотреть на результаты нашей деятельности в энергосбережении, и может даже чему-то научиться. И сегодня не бывает и недели, чтобы к нам кто-то не приезжал по обмену опытом.

- В чем суть этой программы?

- На примере 23 домов (16 домов – нашей компании и 7 – ЖСК и ТСЖ) нашего квартала мы осуществляем реализацию этой экспериментальной программы по энергосбережению.

Все эти домах мы первыми освещаем места общего пользования на светодиодные светильники напряжением 14 вольт. Вместе сэкономим энергию с первым вводом на эконом. видимо, мы выявляем собственников, квартиры которых были незаконно запитаны от подземного источника.

Были выявлены также стоянки, которые пытаются от освещения мест общего пользования. Только

этим мы сократили в 10-

14 раз расход электроэнергии на освещение мест общего пользования. Далее во всем районе мы ста-

ройно обновляем приборами учета электрической

энергии, приборами учета снабжения холодной водой.

В этом квартале мы спроектировали оборудовали

приборами учета центрального отопления. Теперь

наше население будет платить только за тепло.

Как вы к этому относитесь?

- Я не могу это отвергать, но как бизнес я его не воспринимаю. Для меня, жилищника с 21-летним стажем, это, прежде всего, работа, также, как работа учителя врача... Как можно считать бизнесом работу врача или учителя? Хотя и здесь тоже много моральных услуг.

Бизнес сегодня – модное слово и желающих заняться бизнесом в системе ЖХХ в последнее время достаточно много. Но в том то и дело, что для них это только бизнес. А здесь надо работать, делать реальное дело. При этом надо

иметь профессиональный опыт. Я всегда сравниваю ЖХХ с самолетом, заполненным людьми. Ведь случайные люди за штурвалом не оказываются. Вы попробуйте поднять его,

полететь и посадить. Здесь, у нас – такие же

люди, но не в самолете, а в домах. И здесь также

прийти, попробовать – нельзя. Здесь ошибки

также дорого стоят. И когда непрофессионалы

пытаются взять управление домами, руководствуясь лишь личным

интересом, этого допускать нельзя.

Были выявлены также стоянки, которые пытаются от освещения мест общего пользования. Только

этим мы сократили в 10-

14 раз расход электроэнергии на освещение мест общего пользования. Далее во всем районе мы ста-

ройно обновляем приборами учета снабжения холодной водой.

В этом квартале мы спроектировали оборудовали

приборами учета центрального отопления. Теперь

наше население будет платить только за тепло.

Как итог, мы получаем. Установили также учет расхода горячего водоснабжения.

Все это мы внедрили в нашем микрорайоне и, думаю, при плотной работе, сведем затраты к минимуму.

Ежегодный рост квартплаты, к сожалению, неизбежен, и в этом мы помочь не в силах, но в этом случае мы сможем хотя бы стабилизировать расходы населения на коммунальные услуги. Это наша цель и над этим нам надо работать в ближайшем будущем.

- Многие сегодня считают ЖХХ бизнесом. Как вы к этому относитесь?

- Я не могу это отвергать, но как бизнес я его не воспринимаю. Для меня, жилищника с 21-летним

стажем, это, прежде всего, работа, также, как работа учителя врача... Как можно считать бизнесом работу врача или учителя? Хотя и здесь тоже много моральных услуг.

Бизнес сегодня – модное слово и желающих заняться бизнесом в системе ЖХХ в последнее время достаточно много. Но в том то и дело, что для них это только бизнес. А здесь надо работать, делать реальное дело. При этом надо иметь профессиональный опыт. Я всегда сравниваю ЖХХ с самолетом, заполненным людьми. Ведь случайные люди за штурвалом не оказываются. Вы попробуйте поднять его,

полететь и посадить. Здесь, у нас – такие же

люди, но не в самолете, а в домах. И здесь также

прийти, попробовать – нельзя. Здесь ошибки

также дорого стоят. И когда непрофессионалы

пытаются взять управление домами, руководствуясь лишь личным

интересом, этого допускать нельзя.

Были выявлены также стоянки, которые пытаются от освещения мест общего пользования. Только

этим мы сократили в 10-

14 раз расход электроэнергии на освещение мест общего пользования. Далее во всем районе мы ста-

ройно обновляем приборами учета снабжения холодной водой.

В этом квартале мы спроектировали оборудовали

приборами учета центрального отопления. Теперь

наше население будет платить только за тепло.

Как итог, мы получаем. Установили также учет расхода горячего водоснабжения.

Все это мы внедрили в нашем микрорайоне и, думаю, при плотной работе, сведем затраты к минимуму.

Ежегодный рост квартплаты, к сожалению, неизбежен, и в этом мы помочь не в силах, но в этом

случае мы сможем хотя бы стабилизировать расходы населения на коммунальные услуги. Это наша

цель и над этим нам надо работать в ближайшем будущем.

- Многие сегодня считают ЖХХ бизнесом. Как вы к этому относитесь?

- Я не могу это отвергать, но как бизнес я его не

воспринимаю. Для меня, жилищника с 21-летним

стажем, это, прежде всего, работа, также, как работа учителя врача... Как можно считать бизнесом работу врача или учителя? Хотя и здесь тоже много моральных услуг.

Бизнес сегодня – модное слово и желающих заняться бизнесом в системе ЖХХ в последнее время достаточно много. Но в том то и дело, что для них это только бизнес. А здесь надо работать, делать реальное дело. При этом надо

иметь профессиональный опыт. Я всегда сравниваю ЖХХ с самолетом, заполненным людьми. Ведь случайные люди за штурвалом не оказываются. Вы попробуйте поднять его,

полететь и посадить. Здесь, у нас – такие же

люди, но не в самолете, а в домах. И здесь также

прийти, попробовать – нельзя. Здесь ошибки

также дорого стоят. И когда непрофессионалы

пытаются взять управление домами, руководствуясь лишь личным

интересом, этого допускать нельзя.

Были выявлены также стоянки, которые пытаются от освещения мест общего пользования. Только

этим мы сократили в 10-

14 раз расход электроэнергии на освещение мест общего пользования. Далее во всем районе мы ста-

ройно обновляем приборами учета снабжения холодной водой.

В этом квартале мы спроектировали оборудовали

приборами учета центрального отопления. Теперь

наше население будет платить только за тепло.

Как итог, мы получаем. Установили также учет расхода горячего водоснабжения.

Все это мы внедрили в нашем микрорайоне и, думаю, при плотной работе, сведем затраты к минимуму.

Ежегодный рост квартплаты, к сожалению, неизбежен, и в этом мы помочь не в силах, но в этом

случае мы сможем хотя бы стабилизировать расходы населения на коммунальные услуги. Это наша

цель и над этим нам надо работать в ближайшем будущем.

- Многие сегодня считают ЖХХ бизнесом. Как вы к этому относитесь?

- Я не могу это отвергать, но как бизнес я его не

воспринимаю. Для меня, жилищника с 21-летним

стажем, это, прежде всего, работа, также, как работа учителя врача... Как можно считать бизнесом работу врача или учителя? Хотя и здесь тоже много моральных услуг.

Бизнес сегодня – модное слово и желающих заняться бизнесом в системе ЖХХ в последнее время достаточно много. Но в том то и дело, что для них это только бизнес. А здесь надо работать, делать реальное дело. При этом надо

иметь профессиональный опыт. Я всегда сравниваю ЖХХ с самолетом, заполненным людьми. Ведь случайные люди за штурвалом не оказываются. Вы попробуйте поднять его,

полететь и посадить. Здесь, у нас – такие же

люди, но не в самолете, а в домах. И здесь также

прийти, попробовать – нельзя. Здесь ошибки

также дорого стоят. И когда непрофессионалы

пытаются взять управление домами, руководствуясь лишь личным

интересом, этого допускать нельзя.

Были выявлены также стоянки, которые пытаются от освещения мест общего пользования. Только

этим мы сократили в 10-

14 раз расход электроэнергии на освещение мест общего пользования. Далее во всем районе мы ста-

ройно обновляем приборами учета снабжения холодной водой.

В этом квартале мы спроектировали оборудовали

приборами учета центрального отопления. Теперь

наше население будет платить только за тепло.

Как итог, мы получаем. Установили также учет расхода горячего водоснабжения.

Все это мы внедрили в нашем микрорайоне и, думаю, при плотной работе, сведем затраты к минимуму.