

## ПРОБЛЕМЫ ЖКХ: ИГРАТЬ С ОГНЁМ НЕ СТОИТ

Что собой представляют проблемы ЖКХ и как с ними бороться? Сам по себе вопрос можно отнести к разряду глобальных. Рассматривать его можно как целостно, так и разбивая

на множество составляющих. Наш журнал предлагает Вам небольшой анализ проблем, касающихся ЖКХ России, основанный на ответах представителей двух предприятий

<p><b>Рафик Сафаров</b>, нач. коммерческого отдела запорной трубопроводной арматуры ООО «Механика-Сервис», г. Самара.</p>	<p><b>Вадим Шишлов</b>, нач. электротехнического отдела «ТЭЦ-3», г. Энгельс, Саратовская область</p>
<p><b>1. Согласны ли Вы с тем, что одной из особенностей российского рынка арматуры (и вообще оборудования и материалов) для ЖКХ является та, что цена имеет для потребителей, в целом, более важное значение, нежели качество? В чем, на ваш взгляд, основные причины этого?</b></p>	
<p>— К сожалению, на сегодняшний день на первый план действительно вышли в первую очередь цена и срок поставки (наличие), что существенно затрудняет работу с клиентами данной отрасли, так как для изготовления новой арматуры нужен продолжительный срок. К сожалению, предприятия ЖСК не всегда готовы ждать, ведь, как правило, закупка продукции производится в момент аварии. На мой взгляд, причиной сложившейся обстановки является недостаточное финансирование данной отрасли.</p>	<p>— Да, пока цена важнее качества. Это результат советских деятелей, когда надо было закрыть как можно больше проблем «сегодня», и отчитаться об этом. О перспективе некогда было думать, да и незачем, так как хорошая работа и состояние материальной части сетей ЖКХ не стимулировались ни морально, ни материально. Пожалуй наоборот: состояние хаоса и «героическое» его преодоление давало определённым людям материальные преимущества.</p>
<p><b>2. Как Вы полагаете, к каким последствиям приведет появление на российском рынке коммунальных услуг крупных операторов, таких как ОАО «Российские коммунальные системы»? Можно ли ожидать долгосрочных инвестиций в коммунальное хозяйство, и какие условия для этого необходимы?</b></p>	
<p>— Появление на российском рынке коммунальных услуг крупных операторов, таких как ОАО «Российские коммунальные системы» при существующей системе ЖКХ не возымеет должного успеха. Вложение инвестиций в предприятия ЖКХ на сегодняшний день остаются рискованными, так как для нормального функционирования крупного оператора необходимы четко прописанные правила работы, финансирования. Деньги, вложенные в ЖКХ сегодня, — будут «длинными» деньгами, так как российский обыватель не готов платить за качественные услуги дорого и вкладывать деньги в модернизацию.</p>	<p>— На данном этапе, скорее всего, к большей монополизации, а значит к корпоративности и закрытости предприятий ЖКХ. По-моему, долгосрочные инвестиции в ЖКХ частного бизнеса возможны только с помощью государства на определенных паритетных началах. Государство обеспечивает условия хоть какого-то первоначального дохода, берёт на себя замену какой-то доли изношенных основных фондов, гарантирует неизменность договорных условий на длительный срок (с правом финансовой проверки, конечно), а управление передаёт в руки частника или акционерной компании.</p>
<p><b>3. Особенности структуры российского коммунального хозяйства, доставшиеся нам в наследство от плановой государственной экономики, привели к известной специфике ассортимента арматуры для ЖКХ. (Напр., огромный объем потребления задвижек 30с41, 31ч6). Как вы полагаете, российский рынок коммунальной арматуры будет приближаться по структуре к рынкам европейских стран, или же наши особенности сохранятся еще длительный период времени?</b></p>	
<p>— Ответ на данный вопрос тесно связан с предыдущим. Я думаю, что еще не скоро рынок коммунальной арматуры будет приближен по структуре к рынкам европейских стран, где на сегодняшний день существуют частные водоочистные сооружения, мусороуборочные и мусороперерабатывающие компании и т.д. Это в первую очередь связано с монополией государства в данном сегменте хозяйствования.</p>	<p>— Наши особенности сохранятся ещё надолго, а значит, тенденция к изменению потребляемых материалов, арматуры, технологических схем будет пробивать себе дорогу мучительно и долго.</p>
<p><b>4. Достаточны ли мощности российских предприятий и предприятий стран СНГ, производящих арматуру для ЖКХ? Насколько значительно влияние на российский рынок китайской арматуры? Какое место занимают и будут занимать на рынке арматуры для ЖКХ европейские и азиатские производители?</b></p>	
<p>— В сезон потребности рынка на сегодняшний день превышают возможности предприятий по изготовлению, плюс кратчайшие сроки поставки, необходимые заказчикам при аварии. До конца 2004 года влияние на российский рынок китайской арматуры было значительно в основном по бронзовой сантехнической арматуре, где китайские производители поставляли дешевую низкосортную арматуру. С середины 2004 года стала явственно ощущаться обеспокоенность российских производителей арматуры по поводу увеличения объемов поставок китайской арматуры хорошего качества, выпуска аналогов наиболее дефицитных позиций в более сжатые сроки и т.д. Китайская арматура еще только входит на рынок России, но это уже толкает отечественных производителей вкладывать средства в модернизацию существующего оборудования. Влияние европейских и азиатских производителей пока несущественно.</p>	<p>— Думаю, что мощности российских предприятий и предприятий СНГ в принципе достаточны. Но разрыв производственных связей, разрыв экономических взаимоотношений, огромная протяженность нашей территории, близость Дальнего Востока и Сибири к азиатским производителям будет играть «на руку» импорту.</p>

**5. В последние годы наметилась тенденция приобретения крупными торговыми компаниями контроля над производственными предприятиями. Как Вы оцениваете такое развитие событий? Произойдет ли частичная монополизация на большинстве сегментов рынка арматуры для ЖКХ, или он останется высококонкурентным?**

— Приобретение предприятий-изготовителей посредническими организациями при дефиците продукции выгодно последним, и, по-моему, вполне естественно, но только при сегодняшнем положении дел на рынке арматуры. На некоторых сегментах рынка арматуры для ЖКХ на сегодняшний день даже произошла частичная монополизация, но данное положение изменится в ближайшее время, с приходом на рынок серьезных представителей иностранных заводов-изготовителей.

— Конечно, эта тенденция будет вести к большой монополизации и, значит, сдерживать развитие ЖКХ как отрасли.

*Подводя итоги опроса можно сказать, что ситуация в российском ЖКХ во многом определяет характер рынка коммунальной арматуры. Но именно потому, что ситуация пока непрозрачна, неустойчива и просто запущена, — сейчас самое время выработать свою стратегию на родном рынке. И дабы не утратить позиции на нем —*

*нужен всплеск новых сил и идей, основанных пусть даже на своеобразной ревности к потребителю, который ведь может в любой момент остановить свой выбор на импортной продукции.*

*Материал подготовила Надежда Пушкарская*

*В России две беды, и одна из них ремонтирует другую.  
(«Экспресс», февраль 2005 г.)*