

ИТОГИ

Площадка, где учатся и учат

В июне Нижегородской Ассоциации предприятий водоснабжения и водоотведения, существующей на базе ОАО «ДВК», исполнится четыре года. Сегодня в ее состав входят 20 водоканалов Нижегородчины. Участники НАПВиВ делятся и перенимают передовой опыт в самых актуальных сферах своей деятельности: модернизации ВКХ, энергосбережении, тарифообразовании, работе с персоналом и абонентами и т.д. Чего удалось достичь за время объединения, подробно рассказали на ДВК.

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Дзержинский водоканал - уникальное предприятие, которое стремится объединить небольшие - районные - водоканалы. Последние особенно нуждаются в применении у себя технологий и новаций, связанных с энергосбережением, финансовой экономией, оптимальным тарифообразованием. Однако именно небольшие предприятия водоканализационного хозяйства, как правило, не могут позволить себе выход на уровень образовательных программ и семинаров российского значения. Тогда руководству ДВК и пришла идея объединить на своей площадке районные водоканалы области, создав местную Ассоциацию предприятий водоснабжения и водоотведения.

Инициатива нашла поддержку в министерстве ЖКХ Нижегородской области, а также в Нижегородской областной организации Общероссийского профсоюза работников жизнеобеспечения.

«Главной целью деятельности Ассоциации мы видели создание единой областной площадки для совместного с госорганами, бизнесом и общественностью обсуждения и выработки решений, направленных на повышение эффективности предприятий ВКХ региона и вывода отрасли из кризиса», - отмечает председатель НАПВиВ Андрей Рехалов.

УЧАТ И ДЕМОНСТРИРУЮТ

Семинары Ассоциации проходят с периодичностью от 2 до 4 раз в год. Тематика встреч самая актуальная. Разбирают здесь новые законы, регламентирующие работу предприятий ВКХ, порядок заключения концессий и внедрения инвестпрограмм, разработки и применение новейших технологий, направленных на заботу об экологии и многое другое.

«Современные требования государства к инвестиционному развитию предприятий ВКХ ставят перед отраслью непростые задачи перехода на новые условия работы в рамках государственно-частного партнерства. С другой стороны, концессионная модель предлагает предприятиям ВКХ реальные возможности быстрого выхода из кризиса. Несмотря на то, что тема концессионных соглашений является относительно новой для России, уже накоплен немалый опыт в этом направлении. Он распространяется в рамках нашей Ассоциации. Консолидация знаний и опыта Ассоциации помогает любому



На одном из семинаров ДВК, организованном НАПВиВ

ее участнику добиваться устойчивых позитивных результатов на благо всех жителей Нижегородской области в целом и отдельных муниципальных образований в частности», - комментирует Андрей Рехалов.

РЕАЛЬНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

В последнее время постоянными гостями являются представители министерства энергетики и ЖКХ области, Роспотребнадзора, департамента федеральной службы по надзору в сфере природопользования в ПФО и других ведомств. А все потому, что уровень обсуждения уже выходит за рамки одной лишь Нижегородской области. К примеру, два последних семинара подряд в рамках НАПВиВ обсуждается участие нижегородских водоканалов в нацпроекте «Экология», а именно - в программе «Оздоровление Волги», где как раз районным предприятиям ВКХ уделяется большое внимание. К тому же они должны подать заявку на участие в проекте, чтобы на бюджетные деньги построить и модернизировать сети водоснабжения, водоотведения и очистные сооружения.

На семинарах НАПВиВ представители водоканалов не только берут на заметку полезные тонкости, но и знакомятся друг с другом.

На ДВК отмечают, что и на уровне Российской ассоциации водоканалов, и внутри области представители предприятий ВКХ проявляют интерес и дополнительное внимание к конкретным технологиям, которые готовы изучать отдельно.

В рамках подобного взаимодействия ООО «ЭкоТехнологии» - предприятие, которое оказывает весь спектр инженеринговых услуг в сфере водоснабжения и водоотведения, зарекомендовало себя надежным партнером на уровне НАПВиВ. Его специалисты

сотрудничают в части работы очистных сооружений с Арзамасским и Павловским водоканалами, МУП «Водоканал» Старого Оскола, МУП «Тепловые сети» Городца, Володарска, помогают с работой аккредитованных лабораторий Сеймовской птицефабрике.

Еще один партнер НАПВиВ, проверенный временем, - ЗАО «Прозрачные ключи» - предоставляет полный комплекс работ и услуг в области проектирования инженерных систем и сооружений объектов водоснабжения и водоотведения. Предприятие - незаменимый помощник при строительстве повысительных и канализационных насосных станций, наружных и внутренних сетей ХВС и канализации, поскольку предлагает услуги в подготовке проектной и конструкторской документации, при проведении экспертизы проектов, вводе объектов в эксплуатацию и так далее.

Нужно отметить, что руководство НАПВиВ не только комментирует законы, изучив и применив их на собственной практике, но и выступает в какой-то мере законодворцем, обращаясь с предложениями о необходимости внесения изменений и поправок в акты и приказы Минстроя и Минкомсвязи РФ, а также со своими предложениями по усовершенствованию законодательства в РАВВ, по корректировке нормативных документов на региональном уровне - в ОЗС Нижегородской области и другие ведомства.

«ДВК оказался тем локомотивом для продвижения идеи создания объединяющей площадки, у которого были для этого все возможности: ресурсная и материальная база, возможность организовать место для встреч, специалисты, готовые поделиться опытом. Вступить в НАПВиВ может любой водоканал, в самой процедуре нет ничего сложного», - подвел итог Дмитрий Букарев.

Контакты Ассоциации: 606019, г. Дзержинск Нижегородской области, пр. Дзержинского, 43, тел. +7 (8313) 25-99-41, доб. 301, факс +7 (8313) 25-99-30, сайт <http://napviv.ru/>

Алена Пахомова

P.S. 23 апреля ДВК посетили представители предприятий ЖКХ Ленинградской области. На встрече в первую очередь обсудили Концессионное соглашение и инвестпрограмму, действующие на нашем водоканале. Например, кто и как контролирует их исполнение, а также возможности внесения корректировок и отражение развития и модернизации объектов ВКХ на тарифах. Активно обсуждались и переход на прямые договоры с собственниками помещений - в МКД, нюансы установки и обслуживания общедомовых приборов учета, взаимоотношения с УК и ЕРКЦ. Выяснилось, что муниципальные предприятия ЖКХ Ленинградской области сейчас стоят перед нелегким выбором объединения или заключения концессии. Всему увиденному на ДВК - от станции 3-го подъема до бытовых помещений - гости дали высокую оценку. А узнав о методах работы с должниками, назвали предприятие социально ориентированным. По признанию руководителя делегации Жанны Журавлевой (исп. директор Регионального отраслевого объединения работодателей предприятий ЖКХ Ленобласти), она готова еще раз организовать в Дзержинск визит своих коллег.

РЕКЛАМА

На днях директор агентства недвижимости «Вертикаль&Золотой ключик» Любовь Владимировна Вершина вернулась со Всероссийского жилищного конгресса, проходившего в городе Сочи с 8 по 12 апреля.

Это крупнейшее деловое мероприятие проходит дважды в год - осенью в Санкт-Петербурге и весной в Сочи. И уже традиционно в нем приняли участие представители не только агентств недвижимости, но и власти, бизнес-элиты, руководители крупнейших строительных компаний, ведущих банков и других организаций, связанных с рынком недвижимости, из всех регионов России и зарубежных стран. В этом году количество участников установило новый рекорд - более 3000 экспертов из 20 стран мира.

Программа конгресса затронула все основные темы рынка недвижимости: вопро-

Рынок недвижимости: ЗДЕСЬ ВАЖНО ВСЁ

сы защиты прав покупателя жилья, профессионализм и подготовка кадров, развитие жилищного строительства в стране, государственные жилищные программы и многие другие.

«Здесь собрались люди, которые смотрят глобально на нашу профессию, понимают ее необходимость и ее развитие в целом. Это настоящее профессиональное сообщество, частью которого ты себя ощущаешь», - делится впечатлениями Любовь Владимировна. Приятно удивила деловая активность участников, которых в этом году объединил один наиболее востребованный для всей сферы недвижимости вопрос - необходимость принятия закона о риелторской деятельности. Пока мы существуем вне такого законодательства, от этого страдают все, и в первую очередь наши клиенты.

Сейчас участники рынка находятся в зоне риска, сталкиваясь с агентами-одиночками, тем самым теряется доверие к нашей профессии в целом. Хотя на самом деле сейчас агент недвижимости должен быть настоящим экспертом в своем деле, а не просто продавцом, который покажет клиенту дом, квартиру или комнату. Необходимо даже владеть навыками других профессий - одновременно быть и ипотечным брокером, который понимает, подходит ли ваш объект под залог конкретного банка, и юристом, знающим нюансы законодательства».

Участие в таком всероссийском конгрессе позволило расширить и представление о новых возможностях ведения бизнеса. Ведь с каждым годом появляются все новые возможности, и уже сейчас во многих мегаполисах дел-

ки регистрируются прямо в агентствах недвижимости. Для этого осуществляется доступ к серверу Росреестра, и не нужно обращаться в МФЦ и другие организации, все шаги по покупке квартиры можно совершить в агентстве. Многие для себя почерпнула Любовь Владимировна и про внедрение CRM-программы.

«Внедрение CRM-программы - это важный и нужный шаг для каждой компании. В скором времени мы планируем запустить эту систему в нашем агентстве «Вертикаль&Золотой ключик», и в первую очередь с точки зрения профессиональной заботы о клиенте. Ведь все, что мы делаем в нашей работе, направлено на то, чтобы, обратившись в наше агентство, люди понимали, что мы эксперты и всегда берем на себя ответственность за конечный результат!»



Ждем жителей Дзержинска на бесплатную консультацию в офисе ООО АН «Вертикаль и Золотой ключик» по адресу: ул. Грибоедова, д. 16.
vertikal52.ru | vk.com/vertikal52
Телефоны для справок:
8(8313) 23-18-52,
8-950-623-35-45, 8-950-606-93-22