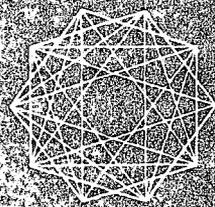


PN ABZ-922  
92846



P A D C O

PLANNING AND DEVELOPMENT COLLABORATIVE INTERNATIONAL, INC.

## **ЧАСТНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЖИЛЬЯ В УКРАИНЕ**

**Как разработать и реализовать местную программу**

*Рекомендации для должностных лиц,  
профессиональных работников жилищного  
хозяйства, квартиронаимателей, владельцев  
жилья и фирм*

*На основании результатов успешных  
демонстрационных проектов в Харькове,  
Одессе и Киеве*

**октябрь 1995**

PROVIDES GOVERNMENTS AND PRIVATE CLIENTS WITH SERVICES IN PLANNING, HOUSING, MANAGEMENT, FINANCE, ECONOMICS, ENVIRONMENT, GEOGRAPHIC AND OTHER INFORMATION SERVICES, AND TRAINING.

A

**ЧАСТНОЕ СОДЕРЖАНИЕ  
ЖИЛЬЯ В УКРАИНЕ**

**Как разработать и реализовать местную программу**

*Рекомендации для должностных лиц,  
профессиональных работников жилищного  
хозяйства, квартиронанимателей, владельцев  
жилья и фирм*

*На основании результатов успешных  
демонстрационных проектов в Харькове,  
Одессе и Киеве*

октябрь 1995

Автор: Энгус Т. Олсон

**МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО  
В ПЛАНИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ  
(ПАДКО)**

*Подготовлено по заказу  
Управления жилищных и городских программ  
Агентства США по международному развитию*

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Эксплуатация жилья долгие годы оставалась острой проблемой и для государства, которое им владело, и для граждан, которые в нем жили. Нехватка средств у хозяина, монополизм созданных им структур, иждивенчество квартиросъемщиков, неизбежное при такой форме владения - все это не могло не привести к ветшанию построек, снижению комфортности жизни.

Как можно сегодня изменить эту сферу услуг? Мы задумались над этим, когда государство начало передавать жилье в частную собственность, сокращать дотации на его содержание, понимая, что в новых условиях мы не только можем, но и должны предложить горожанам новую систему обслуживания их домовладений. А на помощь нам пришло Агентство США по Международному развитию в лице фирмы ПАДКО.

После соответствующего решения Сессии городского Совета было создано специальное подразделение по внедрению новых форм эксплуатации жилья. А вскоре после этого объявили городской конкурс на его обслуживание среди коммерческих структур.

Сегодня харьковчане владеют почти третью принадлежащего ранее государству жилья. А победители конкурса обслуживают фонд трех жилищно-эксплуатационных предприятий. Даже довольно незначительный период действия эксперимента позволяет дать ему положительную оценку.

Программа, реализуемая у нас, может быть реализована и в других городах Украины. Уверен, что настоящее руководство, подготовленное Энгусом Олсоном, не один год проработавшим в нашем городе, поможет в этом.

Е.Кушнарев  
председатель Харьковского  
городского Совета  
народных депутатов.

Этап 10: выбор победителей конкурса	21
Этап 11: обсуждение условий контрактов с победителями	21
Этап 12: осмотр зданий	22
Этап 13: заключение контрактов	23
Этап 14: оповещение квартиронанимателей и владельцев	23
Этап 15: предоставление "уведомления о начале работ по контракту"	23
Этап 16: контроль за качеством выполнения работ	23
Глава 5: Техническая помощь Агентства США по международному развитию и фирмы ПАДКО	26
Глава 6: Уроки, извлеченные в ходе реализации демонстрационных программ	28
Глава 7: Преимущества частного содержания	30
Глава 8: Заключение	32
Приложения	33
А. Словарь терминов по недвижимости	34
Б. График поиска подрядчиков и заключения контрактов	38
В. Решение горсовета о проведении эксперимента	40
Г. Характеристика обучения и учебных материалов	43
Д. Проект пресс-релиза	46
Е. Объявление о проведении конкурса	48
Ж. Приглашение на участие в конкурсе	50
З. Доконкурсная конференция	65
И. План проведения доконкурсной конференции и содержание выступлений	67

К.	Таблица регистрации предложений, поданных на конкурс.	72
Л.	Порядок проведения собеседования и критерии отбора	73
М.	Таблица регистрации результатов собеседования	76
Н.	Типовой договор	81
О.	Техническое описание жилых домов для проведения совместных инспекций представителями собственника жилого фонда и частной фирмы	86
П.	Объявление жителям района	90
Р.	Уведомление о начале выполнения работ	91

## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

В настоящем руководстве рассматривается порядок разработки и реализации на местном уровне программы частного содержания жилья. Независимо от того, кем вы являетесь - должностным лицом или профессиональным работником жилищной сферы, домовладельцем, квартирнанимателем, представителем государственного предприятия или бизнесменом, концепция частного содержания может работать на ваше благо. Успешная реализация демонстрационных проектов доказала жизнеспособность частного содержания в Украине, и к проведению таких программ проявляется значительная заинтересованность в других областях, городах и районах<sup>1</sup>. Настоящее руководство подготовлено с целью распространения практической информации, полученной в ходе реализации демонстрационных проектов, освещения извлеченных уроков и содействия в осуществлении вами собственной программы частного содержания.

Хотя местные демонстрационные программы во многом совпадают, между ними существуют очевидные различия. В этом процессе не существует "правильных" или "неправильных" путей, и развитие частного содержания будет несколько отличаться в каждой местности, в зависимости от ее нужд. Следует отметить, что программа частного содержания является достаточно гибкой и может быть приспособлена к потребностям вашей местности.

Частное содержание от демонстрационного проекта выросло до уровня программы, которую Верховна Рада Украины включила в свою новую "Концепцию государственной жилищной политики". Новая жилищная политика предусматривает "продолжение приватизации государственного жилищного фонда, создание рынка жилья и рыночных структур в сфере содержания жилья"<sup>2</sup>.

В настоящее руководство и приложения к нему включены основные данные и типовые документы, которые могут быть использованы для разработки и реализации вашей программы частного содержания. Это пособие написано в доступной форме, и поэтому объем его небольшой и оно не включает в себя всех деталей процесса частного содержания жилья. В процессе реализации программы все пользователи настоящего руководства могут обратиться за помощью к квалифицированным и опытным специалистам фирмы ПАДКО.

"Словарь терминов по недвижимости", приводимый в Приложении А, призван облегчить понимание используемой в руководстве терминологии.

---

<sup>1</sup> Программы частного содержания осуществляются в Одессе, Харькове и Киеве при техническом содействии Агентства США по международному развитию и фирмы ПАДКО

<sup>2</sup> Принято Постановлением Верховной Рады Украины N 254/95 - ВР от 30 июня 1995 г., выделено автором

## ГЛАВА 1

### Причины возникновения необходимости в частном содержании и Почему сейчас пришло время для реализации программы частного содержания.

1. В настоящий момент квартирная плата покрывает лишь незначительную часть эксплуатационных расходов на содержание жилого фонда, что создает колоссальные трудности как для бюджета страны, так и для местных бюджетов. В 1994 году плата за жилые помещения составляла менее 5 процентов от эксплуатационных затрат на их содержание. Украина больше не может позволить себе предоставлять такие огромные субсидии. Сейчас перед жилищно-коммунальным хозяйством стоит сложная проблема: как сделать больше, имея меньше ресурсов. Для своего выживания сфера содержания жилищного фонда должна будет обеспечивать более высокую продуктивность.
2. Традиционно, весь комплекс услуг по содержанию жилья выполнялся ЖЭКа, которые являлись монополистами в этой сфере. Со временем уровень этого содержания понизился, оставляя в наследство невыполненный объем работ по ремонту и содержанию зданий, а также неудовлетворенность жильцов. Содержание жилья является видом деятельности, ориентированным на предоставление услуг, однако, в течение значительного времени этим аспектом деятельности пренебрегали. Движущей силой на частных рынках является конкуренция, в результате которой потребитель (клиент) получает более качественные услуги по более низкой цене. Это означает также, что если работы не выполняются должным образом, клиент может разорвать контракт и нанять другую фирму для их выполнения. В сфере содержания жилья отсутствовал элемент конкуренции.
3. В 1995 году плата за коммунальные услуги (включая квартирную плату) повышается до уровня, более соответствующего реальным эксплуатационным затратам. С повышением квартирной платы как владельцы квартир, так и квартиронаниматели потребуют, чтобы более высокая плата, соответственно, гарантировала бы и более высокое качество услуг по содержанию.
4. Поскольку Украина продвигается к рыночной экономике, жилье необходимо рассматривать как имущество. Содержание этого имущества следует рассматривать как бизнес, который может быть прибыльным и достойным уважения. Кроме того, с возникновением в Украине жилищно-финансового (или ипотечного) рынка, заимодавцы будут требовать частного содержания домов, передаваемых в залог. Заимодавцы будут добиваться, чтобы дома, под залог которых они выдали ссуды, оставались в отличном состоянии до погашения ссуд. Для сохранения ценности здания, под залог которого предоставлена ссуда, заимодавцы должны использовать высококачественное содержание.
5. Владельцы приватизированных квартир потребуют альтернатив традиционному содержанию жилья с тем, чтобы сохранить и повысить ценность своей собственности. К примеру, приватизированная квартира в хорошо содержащемся

здании имеет более высокую ценность, чем приватизированная квартира в плохо содержащемся здании. Домовладельцы хотят иметь более привлекательные и безопасные места общего пользования и готовы за это больше платить.

## ГЛАВА 2

### Цели перехода к частному содержанию

Основной целью является осуществление широкомасштабного перехода к конкурентоспособному, высококачественному частному содержанию жилья в жилищном хозяйстве Украины. Это относится и к частному, и к государственному, и к ведомственному жилищному фонду. В целях обеспечения эффективности программ частного содержания должен соблюдаться принцип справедливой и объективной конкуренции при выборе фирм, с которыми будут заключаться контракты. Именно в конкуренции состоит решающее отличие частного содержания жилищного фонда от монопольного (неконкурентного).

Кроме того, преследуются следующие цели:

- Оценить рентабельность и повышение продуктивности посредством контроля и оценки работы частных подрядчиков по содержанию.
- Изучить мнение заказчиков (владельцев и квартиронанимателей) для определения степени их удовлетворенности частным содержанием жилья по сравнению с государственным.

Программа частного содержания не ставит перед собой задачу отмены ЖЭКов. Некоторые из них работают с хорошими результатами. Однако, существует огромная разница в качестве работы различных ЖЭКов, многие из которых едва справляются со своими обязанностями. В настоящее время появляется тенденция, когда ЖЭКи стремятся стать малыми предприятиями, и у приватизированных ЖЭКов есть возможность взять на вооружение новые принципы содержания недвижимости. Но ЖЭКи должны конкурировать с частными фирмами за право заниматься этой деятельностью. Выполнение работ больше не должно год за годом поручаться ЖЭКом, как будто не существует альтернативных вариантов содержания жилого фонда. Каждый ЖЭК должен конкурировать за право выполнения работ и получать контракты на основании своих преимуществ на рынке. Перед ЖЭКаами также должна ставиться задача добиваться рентабельности своей деятельности.

## ГЛАВА 3

### **Общая характеристика предпосылок для осуществления программы частного содержания, ее основных элементов и графика реализации**

На осуществление программы перехода к частному содержанию обычно требуется 4 - 6 месяцев кропотливой работы, в зависимости от степени консенсуса о необходимости разработки программы и начального объема работ, передаваемых в частное управление. Эти две переменные - консенсус и объем работ - могут сократить или удлинить сроки реализации программы.

Консенсус или общее согласие в вопросе о переходе к частному содержанию является главной предпосылкой для начала реализации программы. Без консенсуса сама идея получит лишь фрагментарную и спорадическую поддержку общественности, тем самым затрудняя разработку и реализацию программы, а может и делая ее невозможной. Поэтому мы настоятельно рекомендуем затратить столько времени на ознакомление с информацией о программе ее ключевых участников (выборных и назначенных должностных лиц, профессиональных работников жилищной сферы, квартиронанимателей или домовладельцев и т.д.), сколько потребуется, с тем, чтобы достичь степени консенсуса, необходимой для поддержки программы. Небольшая предварительная работа по обеспечению консенсуса даст значительные преимущества на более позднем этапе - она позволит реализовывать программу в четких временных рамках, сведя до минимума число спорных моментов.

Начальный объем работ (число квартир, передаваемых в частное содержание) должен отвечать вашим потребностям, принимая во внимание, что чем больше начальный объем работ, тем труднее осуществлять содержание. Кроме того, при частном содержании контроль со стороны собственника жилья (как государственного, так и частного) должен быть очень строгим, что потребует значительных затрат времени владельцев жилья. Еще один фактор, который следует учитывать - сколько частных подрядчиков заинтересовано в участии в конкурсе на выполнение работ по частному содержанию. Если претендентов на выполнение работ недостаточно, у вас могут возникнуть задержки в реализации программы. Необходимо реалистично оценить свои возможности по введению частного содержания и соответствующим образом определить объем своей программы.

Прежде чем углубляться в детали разработки и реализации программы, необходимо рассмотреть основные компоненты частного содержания.

**Обучение.** Этот компонент включает в себя обучение собственника жилья (государственного и частного) принципам общего менеджмента и управления содержанием объектов недвижимости, а также обучение представителей частных фирм искусству функционирования в качестве прибыльной компании по содержанию жилищного фонда на возникающем рынке жилья. Такое обучение имеет огромное значение, поскольку в прошлом не было ни собственников, ни частных менеджеров, и, прежде чем приступать к реализации программы частного

содержания, они должны понимать роль, соответствующую тому или иному положению.

**Поиск подрядчиков.** Данный компонент включает в себя организацию и проведение конкурса с целью нахождения частной фирмы по содержанию жилья для оказания услуг собственнику жилья. Этот процесс призван ознакомить общественность с программой и привлечь внимание потенциальных претендентов на выполнение работ. Кроме того, здесь достигается и цель обучения, когда потенциальные участники конкурса через знакомство с компонентами программы обучаются тому, как подготовить заявку на участие в конкурсе. Отличительной чертой любой программы частного содержания является строгое соблюдение принципа справедливой и объективной конкуренции в борьбе за получение контракта. Именно в конкурентном характере частного содержания жилья состоит его кардинальное отличие от содержания монопольного (или неконкурентного). По завершении конкурса между собственником и частным подрядчиком подписывается контракт.

**Контроль.** Этот компонент включает в себя оценку работы подрядчика с использованием четко сформулированных критериев, оговоренных в контракте. Контроль - это процесс с обратной связью. Он требует частых встреч собственников с частными подрядчиками, регулярных инспекций с выездами на места для проверки результатов работы. Контроль предусматривает оценку оперативности частного подрядчика, а также эффективности его рабочего плана. Оценивается также выполнение работы с соблюдением оговоренных сметно-финансовых параметров. В ходе этого процесса изучаются взаимоотношения между подрядчиком и заказчиком, для чего проводятся опросы жильцов с целью оценить степень удовлетворенности заказчика (квартиронанимателя или собственника) качеством частного содержания жилья. Контроль позволяет владельцу выплачивать вознаграждение за исключительные результаты работы или же предпринимать меры для исправления ситуации в случае неудовлетворительной работы. В качестве мер по исправлению ситуации может использоваться уменьшение или задержка выплаты причитающихся подрядчику сумм, или же разрыв контракта за хронически некачественное выполнение работ. Решающее отличие частного содержания жилья от традиционного состоит в том, что, в случае неудовлетворительной работы, контракт с частными подрядчиками будет расторгнут, и будут наняты другие фирмы, которые смогут выполнять работы в соответствии с требованиями собственника.

Для информации: В Приложении Б приводится график поиска подрядчиков и заключения контрактов, использовавшийся в г.Харькове. Этот график предусматривал перевод на частное содержание 8000 квартир в трех микрорайонах города.

## ГЛАВА 4

### Этапы реализации программы частного содержания

#### Этап 1: Создание рабочей комиссии

Прежде чем приступить к реализации программы частного содержания, необходимо разработать ее в соответствии с вашими потребностями. Процесс разработки программы является прекрасным средством для того, чтобы собрать вместе ее основных участников и облегчить достижение консенсуса. Участие на раннем этапе реализации программы тех лиц, которые будут играть решающую роль в процессе перехода к частному содержанию жилья, обеспечивает их согласие с целями программы и снижает вероятность конфликтных ситуаций, которые могут возникнуть в ходе реализации такой программы. Только будучи полностью удовлетворенным планом программы и уверенным в существовании консенсуса между всеми ее участниками можно обращаться в исполнительный комитет своего района, города, области или в Ассоциацию домовладельцев за "Разрешением на реализацию программы".

В качестве первого шага необходимо определить, кто будет заниматься разработкой и реализацией программы частного содержания. Если программа осуществляется городскими властями, нужно ответить на вопрос: "Какое управление или отдел городского совета наиболее подходит в качестве органа, отвечающего за реализацию программы?" Если вы являетесь владельцем квартиры или квартиронанимателем, вам потребуется объединение совладельцев жилого дома (с правлением), которое будет представлять интересы жильцов вашего дома.

Чаще всего, для разработки и реализации программы местная администрация или объединение создают "Рабочую комиссию". Например, в состав рабочих комиссий горисполкома входят представители управления жилищного хозяйства, заместители председателей райисполкомов по жилищным вопросам, городские юристы и начальники ЖЭО. Рабочие комиссии объединений обычно состоят из активных владельцев квартир или жильцов, готовых затрачивать свое время на реализацию программы перехода к частному содержанию. Численный состав рабочей комиссии должен быть по возможности небольшим, чтобы им можно было управлять, и в то же время достаточно большим, чтобы в него вошли все основные участники программы. Во главе комиссии должен стоять авторитетный человек, который мог бы принимать решения по важнейшим вопросам содержания программы, требовать регулярного участия в комиссии всех ее членов и обеспечивать своевременное выполнение стоящих перед ней задач. Проводится столько заседаний рабочей комиссии, сколько потребуется для разработки рабочего плана и графика реализации программы. Цель рабочей комиссии состоит в получении официального одобрения программы руководящим органом, в юрисдикции которого находится программа - исполнительного комитета или общего собрания объединения. Официальное одобрение программы следует получить как можно раньше. Если у руководящего органа имеются вопросы или он не согласен с проектом вашей программы, желательно на самой ранней стадии выяснить, по каким пунктам между вами существуют разногласия и соответственно

скорректировать свой рабочий план. Конкурс должен объявляться только после утверждения всех его условий руководящим органом. Не получив официального разрешения на проведение программы, переходить к частному содержанию жилья нельзя. В Приложении В приводится образец Решения руководящего органа, разрешающего реализацию программы.

Первой задачей городской рабочей комиссии является определение того, кто будет выступать в качестве представителя государственного собственника в реализуемой программе. Этот представитель становится "собственником" в целях подписания контракта и осуществления контроля работы. В демонстрационных программах эту роль успешно выполняли ЖЭО, хотя это может делать и любая другая городская организация, постоянно занятая в жилищной сфере. Поскольку от такого контрактного "собственника" требуется осуществление контроля за работой подрядчика, целесообразно определить для этой роли организацию, имеющую непосредственный доступ к жилью и опыт работы в жилых районах.

Первой задачей рабочей комиссии объединения является принятие решения о том, будут ли собственники квартир заниматься содержанием жилья своими силами или же заключат контракт с частной фирмой. Просьба иметь в виду, что для того, чтобы заключать контракты с фирмами, предоставляющими услуги, объединения совладельцев жилых домов должны быть зарегистрированными юридическими лицами. Процесс образования объединения и его регистрация в качестве юридического лица является сложным. Вопросы, связанные с образованием объединений и самоуправлением, в настоящем руководстве не рассматриваются. Более подробная информация об этом дается в готовящемся к печати фирмой ПАДКО руководстве по созданию объединений<sup>3</sup>.

Объединения, желающие заключить контракт на частное содержание жилья, должны выполнять требования к разработке и реализации городской программы, приведенные в настоящем руководстве.

Кроме того, в функции рабочей комиссии входит следующее:

1. *Обучение* - Кто будет обучаться? Каково содержание учебной программы? Кто будет проводить обучение?
2. *Подготовка документов* - Подготовка проектов Решения о реализации программы, Письма-ходатайства, Приглашения на участие в конкурсе, Контракта, Основных положений по проведению собеседования и отбора, Параметров жилых домов, проверяемых во время инспекций и оповещение квартиранимателей/собственников.
3. *Проведение конкурса* - Рассмотрение поданных подрядчиками заявок, проведение собеседований, организация отборочных комиссий и выбор победителей.
4. *Финансирование* - Нахождение необходимых и своевременных источников финансирования, индексация расчетов по контракту с учетом инфляции.

---

<sup>3</sup>Руководство "Рекомендации по созданию объединений совладельцев жилого дома в Украине", ПАДКО, 1996 год

5. *Связи со средствами массовой информации* - Выпуск пресс-релизов, проведение пресс-конференций, участие в интервью, телевизионных и радиопрограммах для распространения информации о программе частного содержания жилья и разъяснения ее целей.
6. *Контроль* - Подготовка типовых отчетов о ходе выполнения работ, подготовка опросов жильцов для выяснения их отношения к программе, привлечение независимых групп специалистов для проведения опросов, сообщение результатов работы собственникам жилья и подрядчикам.

Городская рабочая комиссия может оказаться в трудной роли координатора действий многочисленных управлений и отделов горсовета, участвующих в реализации программы. Одним из возможных решений, которое было с успехом апробировано в г.Харькове, является создание "Сектора новых форм обслуживания жилья" в качестве единого центра содействия переходу к частному содержанию жилищного фонда и осуществлению других жилищных/земельных реформ. Эта служба взяла на себя обязанности координации всех вопросов, связанных с реализацией программы, и ее персонал работал только в интересах рабочей комиссии. Благодаря этому, все проблемы решались своевременно, а процесс разработки и реализации программы был хорошо отлажен.

После того, как рабочая группа создана и приступила к работе, можно переходить к реализации указанных ранее компонентов программы. Ниже приводится подробное описание стратегии реализации каждого из основных компонентов программы, а также той технической помощи в ее реализации, которую могут предоставить Агентство США по международному развитию и фирма ПАДКО.

## **Этап 2: Обучение представителей собственников государственного жилищного фонда, объединений совладельцев жилья и подрядчиков**

Переход к рынку услуг частного содержания жилья потребует использования новых методов управления и нового отношения к рабочему месту. Обучение является важным этапом в процессе перехода к частному содержанию, и такое обучение потенциально доступно как для собственников, так и для частных подрядчиков как техническая помощь Агентства США по международному развитию и фирмы ПАДКО. В процессе обучения основной упор делается на то, что недвижимость является собственностью, стоимость которой может быть сохранена при использовании хороших методов содержания. Обучение подчеркивает, что потребность в жилье является основной потребностью человека и что содержание этой собственности играет важную роль в удовлетворении этой потребности. Обучение приводит к мысли, что содержание собственности должно быть респектабельным и прибыльным бизнесом. Описание процесса обучения и учебных материалов приводится в Приложении Г.

### **Этап 3: Отбор конкурсных пакетов<sup>4</sup>**

Во-первых, необходимо отобрать жилищный фонд, который будет переведен на частное содержание. Это жилье нужно сгруппировать в так называемые "конкурсные пакеты" - части жилищного фонда, которые будут предложены подрядчикам для частного содержания. Размер конкурсного пакета должен быть тщательно подобран таким образом, чтобы в нем не было ни слишком мало, ни слишком много квартир. Включение в конкурсный пакет слишком малого количества квартир будет означать незначительную прибыль для частных подрядчиков, и у вас возникнут сложности с привлечением к конкурсу квалифицированных претендентов. Содержание слишком большого количества квартир может оказаться не по силам начинающим частным подрядчикам, и у вас опять же возникнут проблемы с привлечением к участию в конкурсе претендентов. В идеале, каждый пакет должен включать в себя один микрорайон ( 2000 - 4000 квартир), в котором дома расположены компактной группой недалеко один от другого. Если включенные в конкурсный пакет дома разбросаны по многим районам и находятся в километрах друг от друга, вы можете предлагать премию за услуги по их содержанию, и все равно столкнетесь с огромными трудностями, пытаясь привлечь подрядчиков к участию в конкурсе. И, наконец, важную роль играет приверженность целям программы. Поэтому идея частного содержания жилья должна пользоваться поддержкой в выбранном вами микрорайоне.

### **Этап 4: Расчет финансирования по каждому конкурсному пакету**

Вторым вашим шагом должен стать расчет необходимого финансирования на основании характеристик жилищного фонда, включенного в каждый конкурсный пакет, и объема работ, требуемого от частного подрядчика. Точный расчет финансирования, необходимого по каждому конкурсному пакету, является важнейшим условием успешной реализации любой программы частного содержания. Оговариваемый в контракте объем финансирования зависит от количества квартир, возраста домов, проекта строительства и т.д. Размер оплаты подрядчика будет определяться в зависимости от объема работ, выполнение которых от него потребуется - чем больше объем работ, тем больше стоит их выполнение. Объем финансирования рассчитывается в карбованцах за квадратный метр в месяц, и для его индексации с учетом инфляции должен быть выработан определенный механизм. Как правило, для корректировки платежей подрядчикам используются официальные государственные индексы инфляции. Финансирование должно быть рассчитано таким образом, чтобы у частного подрядчика оставалась разумная прибыль. В связи с крайне ограниченными финансовыми возможностями

---

<sup>4</sup>После завершения этапа обучения вы готовы к поиску (или найму) частных подрядчиков для выполнения работы. Данный компонент включает в себя организацию и проведение конкурса, отбор претендентов, имеющих наивысшую квалификацию, и заключение контрактов с частными подрядчиками, ставшими победителями конкурса. "Поиск подрядчиков" включает в себя этапы с 3 по 15. Имеющийся полный пакет документов призван оказать вам техническую помощь в процессе поиска подрядчиков

в Украине, объем финансирования вряд ли будет слишком большим. Тем не менее, следует проявить осторожность и не занижать объем финансирования до чрезмерно низкого уровня, иначе вам не удастся привлечь квалифицированных потенциальных участников. Приемлемая валовая прибыль частных подрядчиков составляет от 12 % до 15 % сверх фактических затрат по содержанию домов, входящих в каждый конкурсный пакет. Когда конкуренция в борьбе за работу на вашем рынке будет острой, вы увидите, что частные подрядчики готовы работать и с уровнем прибыли ниже обычного.

В Украине получили развитие два варианта финансирования контрактов:

1. Контракт "по фиксированной цене", когда прибыль (или оплата) подрядчика включается в ежемесячный платеж. Этот вариант стал известен как "харьковская модель".
2. Контракт "на процент", когда прибыль подрядчика представляет собой процент от собранных сумм квартирной и арендной платы. Такой вариант стал известен как "одесская модель".

Третий вариант, который еще предстоит опробовать - это контракт на "вознаграждение за каждую квартиру в месяц", когда подрядчик получает вознаграждение за все квартиры (или только за занятые квартиры), содержание которых он обеспечивает.

Несколько слов о финансировании контрактов по "фиксированной цене". Город определяет намеченную цифру финансирования в виде платежа в карбованцах за каждый квадратный метр в месяц. Эта цифра рассчитывается в зависимости от объема выполняемых подрядчиком работ. Подрядчики не могут требовать суммы выше установленного потолка. Несомненно, если претендент на получение контракта может предложить реально более низкую цену, он получает преимущество в конкурентной борьбе.

Харьковская модель (контракт по фиксированной цене) оставляет функцию сбора квартиплаты за городом. Подрядчики ежемесячно получают фиксированные платежи, которые периодически индексируются с учетом инфляции.

По одесской модели, на частного подрядчика возлагается обязанность сбора квартирной платы за жилые помещения и арендной платы за используемые в коммерческих целях помещения, включенные в конкурсный пакет. Прибыль подрядчика основана на проценте от суммы собранной квартирной платы (для Одессы это 3 %). У фирмы есть стимул для взимания квартирной платы, поскольку от нее зависит прибыль фирмы. Следует отметить, что эта схема работает только в том случае, если от коммерческих структур поступает арендная плата, достаточная для финансирования контракта. Эта модель может оказаться неэффективной в расположенных на окраинах районах, где недостаточно много нежилых помещений. При использовании этой модели от местной администрации требуется также передача в руки частного подрядчика функций сдачи помещений в аренду коммерческим структурам и разрешение использовать банковский счет подрядчика для приема всех платежей коммерческих структур за аренду помещений. При использовании этой модели подрядчик выступает промежуточным

звеном между коммерческими структурами и местной администрацией, за что получает 3 % от сумм арендной платы.

#### **Этап 5: Выпуск пресс-релиза и проведение пресс-конференции**

Следующим шагом является налаживание взаимодействия со средствами массовой информации для сообщения о ваших намерениях общественности.

Выпуск пресс-релиза преследует следующие цели:

1. Проведение пресс-конференции на начальной стадии реализации программы даст возможность проинформировать население о том, что вы приступаете к осуществлению программы частного содержания жилья, а также осветить все ее преимущества. В этом состоит ее образовательная функция.
2. Выпуск пресс-релиза гарантирует передачу точных сведений средствам массовой информации. Он также привлекает внимание потенциальных участников к конкурсу, избавляя от необходимости прибегать к дорогостоящей рекламе. В этом состоит функция поиска потенциальных участников.

Средства массовой информации считают программу частного содержания жилья довольно интересной темой, рассматривая ее как потенциальную возможность значительно повысить качество жизни в целом. Учитывайте этот фактор "заинтересованности" и используйте его для получения бесплатной рекламы вашей программы.

Необходимо использовать существующие в вашей местности центры средств массовой информации или пресс-клубы. Установление связи со средствами массовой информации может оказать огромную помощь в деле распространения информации о программе частного содержания. Средства информации будут интересоваться ходом реализации программы, и мы рекомендуем, на протяжении всего периода ее осуществления, обеспечивать средствам массовой информации беспрепятственный доступ к ней.

Как и при реализации любой новой программы, возможно возникновение ложной информации и слухов. Могут распространить слух о том, что программа преследует цель скупить дома, выселить жильцов и перепродать дома с огромной прибылью. Могут говорить, что программа представляет собой попытку привлечь иностранные фирмы по содержанию жилья для получения огромных прибылей. Конечно же, все это не так, и вам следует использовать средства массовой информации для опровержения таких слухов.

Образцы Пресс-релиза и Объявления о проведении конкурса приводятся в Приложениях Д и Е.

#### **Этап 6: Выпуск "Приглашения на участие в конкурсе" и поиск потенциальных участников**

Для поиска потенциальных частных подрядчиков рекомендуется метод "Приглашение на участие в конкурсе". Он выполняет несколько функций:

1. *Приглашает к участию* - с его помощью объявляется конкурс, и заинтересованные фирмы приглашаются к участию в нем.

2. *Информирует* - сообщает подробную информацию о работе и дает типовую форму требуемой заявки
3. *Оценивает* - ответ на приглашение к участию в конкурсе будет использован для оценки возможности претендента выполнять работы.
4. *Устанавливает цену* - за выполнение работы подрядчик запросит определенную цену.

Приглашение на участие в конкурсе оформляется и доводится до сведения всех заинтересованных потенциальных участников (а также представителей общественности и средств массовой информации). Процесс приглашения на участие в конкурсе может быть продолжительным, что связано с необходимостью разъяснять суть программы и процесса поиска подрядчиков. Приглашение на участие в конкурсе должно быть оформлено таким образом, чтобы оно могло служить учебным пособием по подготовке предложения на конкурс.

Во вступительном слове к Приглашению на участие в конкурсе необходимо попытаться предугадать вопросы участников конкурса и дать им определенные гарантии в отношении демонстрационной программы. Особое внимание следует уделить условию гарантированного финансирования и справедливого процесса отбора. Форма составления заявки должна быть представлена в подробном описании, которое призвано помочь участникам конкурса в работе над заявкой.

Участники конкурса должны быть проинформированы о необходимости включить в свою заявку два основных раздела:

1. ***Технический раздел***, в котором требуется дать информацию относительно того, как будет выполняться работа. В него необходимо включить данные об опыте работы и отзывы предыдущих заказчиков. Требуется также предоставление финансовой информации, подтверждающей, что участники конкурса располагают достаточными финансовыми возможностями для выполнения работ. Для пояснения того, каким образом участники конкурса намереваются осуществлять выполнение задач по содержанию жилья, от них требуется рабочий план. Кроме того, участники конкурса должны представить специальные данные, такие как наличие и квалификация персонала, использование субподрядчиков, система оформления нарядов, контроль за поступлением и расходованием материальных ресурсов, а также взаимоотношения с жильцами. Поскольку при выполнении работ необходимо руководствоваться принципом "главное - результат", участник конкурса может использовать любую методику при условии, что она приведет к достижению поставленных собственником жилья целей.
2. ***Раздел стоимости***, в котором требуется привести информацию о стоимости работ и предполагаемых механизмах контроля за расходованием финансовых средств. Требуется подробная информация о зарплате, материалах, оборудовании, привлечении субподрядчиков, расходах по содержанию офиса, расходах на выполнение сезонных работ, а также расходах, связанных с началом деятельности. При использовании модели "контракт по фиксированной цене", в заявку необходимо включить накладные расходы и прибыль фирмы. По каждому конкурсному пакету в Приглашении на участие в конкурсе указывается

максимальная стоимость обслуживания жилья, предлагаемая собственником. Это примечание позволяет избежать предложений, стоимость которых превышает объем финансирования. Предельные значения стоимости предложений рассчитываются на основе данных прошлых лет до уровня текущих затрат с учетом инфляции. Для включения в заявку участникам конкурса может быть предложена определенная форма составления сметы. Участникам конкурса следует напомнить, что стоимость является главным фактором в процессе выбора победителя, и что для того, чтобы конкурировать с другими претендентами, им не следует предлагать свои услуги по максимально допустимой цене. Опять же, возвращаясь к принципу "главное - результат", участники конкурса могут использовать столько персонала, сколько сочтут нужным, и платить ему больше или меньше чем обычно, при условии достижения целей, поставленных собственником жилья. Концепция модели "Приглашение на участие в конкурсе" предусматривает, что победителем станет участник конкурса, который окажется наиболее квалифицированным и предложит наиболее низкую цену<sup>5</sup>. В "Приглашении на участие в конкурсе" указывается объем работ, выполнение которых потребует от участников конкурса. Обычно частные подрядчики отвечают за выполнение следующих работ:

- 2.1. Текущий ремонт (выполнение заявок по текущему ремонту и устранению аварийных ситуаций; плановая покраска, ремонт электросистем и сантехнические работы и т.п.). Рекомендуется выполнять все заявки по текущему ремонту в течение 24 часов, и ликвидировать аварийные ситуации частично или полностью в такой же срок.
- 2.2. Содержание придомовых территорий (уборка мусора, расчистка снега, стрижка газонов и озеленение).
- 2.3. Санитарное содержание (вывоз мусора и отходов с придомовых территорий, уборка внутренних помещений). Привлекательный внешний вид здания является веским аргументом в пользу обслуживающей фирмы.
- 2.4. Выборочный профилактический ремонт (к примеру, необходимо периодически заменять электролампочки в местах общего пользования).
- 2.5. Системы отопления (ремонт и проверка внутридомовых систем отопления).

Подрядчики не отвечают за капитальный ремонт или сдачу квартир в аренду, если это не оговорено в "Приглашении на участие в конкурсе".

Участникам конкурса предоставляется право нанимать и увольнять работников, устанавливать размер зарплат, а также определять численность персонала. В ходе работы внимание должно быть сосредоточено не на методах ее

---

<sup>5</sup>Как правило, объем финансирования частного содержания жилья берется равным суммам, выплачиваемым ЖЭКом. При равном с ЖЭКом объеме финансирования частные подрядчики могут получать прибыль, поскольку частные фирмы используют для выполнения работ в два раза меньше персонала, чем ЖЭК

выполнения, а на достижении необходимых результатов. Владельца жилья не интересует каким образом выполняется работа. Главное для него - ее результат. Владельцу безразлично, работает у подрядчика один дворник или десять, и является ли их зарплата самой высокой в городе. Для него важно, чтобы в подъездах всегда было светло и чисто, а с тротуаров своевременно убирались снег и лед.

Вам необходимо назначить одного человека ответственным за прием заявок на "Приглашение на участие в конкурсе" и за выдачу этого документа. Этот человек должно постоянно находиться на своем рабочем месте в рабочее время, а номер контактного телефона для подачи заявок на "Приглашение на участие в конкурсе" должен быть сообщен широкому кругу средств массовой информации и указан в письме о поиске подрядчиков. У лица, ответственного за прием заявок, должен быть список всех заявок на "Приглашение на участие в конкурсе", а также фирм, которым Приглашение было выдано. В этом списке должны быть указаны названия и номера телефонов заинтересованных фирм. Такой список будет бесценным источником информации о проявляемом к программе интересе, и может использоваться для дальнейших контактов с фирмами.

Образец "Приглашения на участие в конкурсе" приводится в Приложении Ж.

#### **Этап 7: Проведение доконкурсной конференции**

Доконкурсная конференция проводится для обсуждения информации, связанной с демонстрационной программой, для выдачи инструкций относительно того, как должны быть составлены заявки, а также для ответа на возможные вопросы. Для участия в конференции приглашаются все заинтересованные претенденты, а также представители общественности. Такая конференция является прекрасным средством для оценки степени интереса к программе.

На конференции соберутся заинтересованные участники, и если их число будет незначительным, вам следует подумать о наращивании усилий по распространению информации о программе через средства массовой информации. Доконкурсная конференция предоставляет также прекрасную возможность "продать" программу фирмам, представители которых пришли только из интереса к самой идее программы.

Доконкурсная конференция должна проводиться по меньшей мере за месяц до срока подачи заявок. Этого времени достаточно для того, чтобы фирмы узнали о программе и приняли решение - участвовать в ней или нет. В ходе доконкурсной конференции необходимо подробно остановиться на требованиях к составлению заявок и ответить на все вопросы участников конкурса. В работе конференции могут участвовать все желающие, включая представителей средств массовой информации и общественности. Участие в доконкурсной конференции не является обязательным для участников конкурса. Требование обязательного участия в конференции является непродуктивным, поскольку это исключит из процесса те фирмы, которые узнают о конкурсе в период времени между конференцией и сроком подачи заявок.

Для ознакомления с фактическим состоянием жилого фонда, в течение нескольких дней после доконкурсной конференции для всех заинтересованных участников организуются инспекции на местах. По мере выполнения работ подрядчиком данные о состоянии домов будут периодически обновляться для определения фактического состояния домов. Наличие таких данных также дает подрядчикам возможность избежать неоправданных претензий в отношении условий, которые не предусмотрены их контрактными обязательствами.

Образец Повестки дня доконкурсной конференции и план проведения собрания приводится в Приложениях З и И.

#### **Этап 8: Получение предложений (заявок)**

В "Приглашении на участие в конкурсе" должны быть указаны место, дата и время подачи всех заявок. Заявки должны приниматься и регистрироваться в ходе открытого собрания. Одно должностное лицо вскрывает конверт с предложениями на виду у всех присутствующих, а другое - вносит результаты в таблицу регистрации поданных на конкурс предложений. Регистрируется название фирмы и стоимость ее предложения.

Если на конкурс выставляется более одного конкурсного пакета, фирме обычно предоставляется право подавать заявку на один или на все пакеты.

Заявки ни в коем случае не должны приниматься после истечения срока подачи. Любые заявки, подаваемые по истечении срока приемки, должны возвращаться в нераспечатанном виде подавшим их фирмам. Заявка не принимается даже в случае задержки всего на одну минуту. Принятие заявок по истечении срока подачи будет несправедливым по отношению к фирмам, которые сделали все возможное для своевременной подачи заявок. Кроме того, принятие заявок по истечении срока создает возможности для манипулирования ими или сговора участников.

Образец Таблицы регистрации поданных на конкурс предложений приводится в Приложении К.

#### **Этап 9: Создание конкурсной комиссии, Анализ заявок, Проведение собеседований и выставление оценок участникам конкурса**

Руководящим органом или рабочей группой создается комиссия для анализа заявок, проведения собеседований и отбора частных подрядчиков по каждому конкурсному пакету. В эту конкурсную комиссию должно входить нечетное число членов, чтобы избежать возможного равенства голосов при принятии решений. Рабочая комиссия может выполнять двойную функцию, выступая также и комиссией по проведению собеседований и отбора. В отборочную комиссию должен входить по меньшей мере один представитель или профессиональный работник жилищно-коммунальной сферы от каждого района, включенного в конкурсный пакет. До проведения собеседования экземпляры предложений должны быть представлены для изучения всем членам отборочной комиссии. Каждый член комиссии должен подробно ознакомиться с письменными предложениями каждого участника конкурса.

Со всеми, прошедшими предварительный отбор, участниками проводится собеседование. Те участники, квалификация которых не соответствует

минимальным требованиям, не допускаются к собеседованию. При этом отборочная комиссия должна сообщать каждой непрошедшей конкурс фирме причины, по которым они не допущены к дальнейшему соревнованию. На случай возникновения претензий в отношении квалификационных требований, в "Приглашение на участие в конкурсе" комиссия должна включить пояснение; что "собственник", по своему усмотрению, может снять с рассмотрения любую или все заявки.

Цель собеседования состоит в том, чтобы помочь владельцу жилого фонда получить информацию о квалификации участников конкурса. Собеседование нужно использовать как возможность подтвердить и уточнить информацию, представленную в письменной заявке. В ходе собеседования можно получить дополнительные данные о квалификации участника, а также оценить уровень его подготовки и профессионализма. Кроме того, собеседование позволяет оценить способности участника к речевому общению.

Принципы проведения собеседования должны быть одобрены комиссией и выполняться ею. Оценка участников должна осуществляться в соответствии с условиями "Приглашения на участие в конкурсе". Для оценки используется объективная цифровая шкала, а результаты собеседования вносятся в таблицу регистрации данных. Комиссии рекомендуется использовать следующую (или подобную) оценочную шкалу:

<u>КРИТЕРИИ</u>	<u>КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ</u>
Опыт работы	20
Наличие и квалификация персонала	15
Отзывы предыдущих заказчиков	10
План работы	20
Стоимость обслуживания	25
Результаты собеседования	<u>+10</u>
	100
Премия за полную предложения	<u>+10</u>
<b>Максимально возможное количество баллов</b>	<b>110</b>

Заметьте, что результаты собеседования оцениваются в 10 баллов по общей шкале оценки. Если возможно, отзывы предыдущих заказчиков следует проверить до собеседования.

Примерный порядок проведения собеседования и Таблицы регистрации его результатов приводятся в Приложениях Л и М.

#### **Этап 10: Выбор победителей конкурса**

Победители конкурса должны определяться в строгом соответствии с количеством баллов, выставленных отборочной комиссией. На решение комиссии не должно оказываться никакое постороннее воздействие. Все решения комиссии являются окончательными и обязательными для исполнения.

У членов комиссии может возникнуть желание посетить жилой фонд, обслуживаемый участниками конкурса, для проверки качества их работы. Члены комиссии могут также выразить желание посетить производственные помещения участников конкурса для оценки возможностей фирмы по выполнению работ.

Если результаты двух или более участников конкурса настолько близки, что не удается достичь консенсуса в отношении того, кто является лучшим, для определения победителя следует прибегнуть к "конкурсным переговорам". В ходе конкурсных переговоров комиссия проведет еще один этап конкурса с участниками, набравшими одинаковое количество баллов, для определения победителя. При этом внимание сосредоточивается на определенных моментах, по которым было трудно признать очевидную победу одного из участников.

Результаты конкурса объявляются сразу же после завершения работы комиссии. Каждый участник уведомляется о результатах, а по просьбе проигравших участников с ними могут проводиться индивидуальные встречи для высказывания критических замечаний в их адрес. Всех проигравших участников необходимо поощрять к подаче заявок на участие в новых конкурсах по частному содержанию жилья. Результаты конкурса освещаются в средствах массовой информации, а также выпускается пресс-релиз.

#### **Этап 11: Обсуждение условий контрактов с победителями**

Подготовленный рабочей комиссией контракт должен быть рассмотрен совместно с победившими участниками. Подрядчики должны тщательно изучить контракт с тем, чтобы иметь возможность обсудить его содержание с собственником жилого фонда. До подписания контракт должен быть изучен и одобрен юристом горсовета. Для всех конкурсных пакетов необходимо использовать один типовой контракт.

В контракт непременно должны быть включены следующие положения:

1. Цель программы
2. Общие обязательства собственника жилого фонда и частного подрядчика
3. Конкретный объем работы частного подрядчика
4. Срок действия контракта и условия его возобновления
5. Механизм и график осуществления платежей
6. Штрафные санкции за задержку платежей
7. Требования к выполняемой работе
8. Штрафные санкции за неудовлетворительную работу
9. Порядок расторжения
10. Подписи ответственных представителей собственника и частного подрядчика и их печати

В контракте следует указать, что частная фирма должна иметь свой банковский счет для осуществления платежей по контракту. За неудовлетворительную работу платежи могут задерживаться, сокращаться или не производиться вообще.

Рекомендуется использовать три категории качества выполняемых работ: отличное, удовлетворительное и неудовлетворительное. Для определения требований по качеству выполнения работ необходимо включить в контракт раздел с рабочим определением этих понятий. За отличное качество выполнения работ рекомендуется поощрять исполнителя, например, посредством премии. При неудовлетворительном качестве работ частный подрядчик рискует тем, что если в течение разумного промежутка времени качество работ не будет улучшено - контракт с ним будет расторгнут.

В контракте должно содержаться положение, в соответствии с которым он не может быть расторгнут до тех пор, пока не будут исчерпаны все возможности по устранению недостатков. Оговаривается также обязательное осуществление регулярного контроля и собраний с тем, чтобы возможность возникновения проблем была предвидена заранее. Это позволит устранить проблемы задолго до кризисной ситуации с тем, чтобы контракты оставались в силе. Задача состоит в том, чтобы получить долгосрочный опыт и помочь собственникам и подрядчикам развить свои навыки совместной работы. Тем не менее, в случае необходимости собственники должны быть готовы к расторжению контрактов и поиску новых подрядчиков.

Подрядчики не обязаны нанимать работников ЖЭКа, которые ранее обслуживали жилой фонд, передаваемый для частного содержания. По всей вероятности, для работы в частной фирме подрядчик пригласит некоторых из лучших работников ЖЭКа, однако, это остается на его усмотрение. Городским властям следует рассмотреть возможность перевода высвобождающихся работников ЖЭКа на вакантные должности в других ЖЭКах.

При переходе содержания жилья от ЖЭКа к частной фирме работники ЖЭКа не должны утрачивать права на служебную квартиру. За любым работником ЖЭКа, переходящим в частную фирму, должно оставаться право на его прежнюю служебную квартиру, при условии удовлетворительного выполнения им своих обязанностей. Предоставлять частному подрядчику новые служебные квартиры для работников, занятых в частном содержании, не рекомендуется. Лучше непосредственно оплачивать услуги работников более высокой зарплатой, чем делать это косвенно путем предоставления служебных квартир.

Образец Контракта (договора) приводится в Приложении Н.

## **Этап 12: Осмотр зданий**

До подписания контракта собственник и подрядчик должны совместно осмотреть здания, подлежащие переводу на частное содержание, с целью оценить их настоящее состояние. Результаты осмотра заносятся в типовую карточку учета, которая подшивается в дело. Проведение осмотров необходимо:

1. Для определения и согласования потребности в отсроченном капитальном ремонте
2. Для защиты интересов как собственника, так и подрядчика, в случае возникновения разногласий по поводу распределения обязанностей.

Осмотр дает четкое представление о состоянии здания в момент, когда подрядчик принимает на себя обязательства по его обслуживанию. За все обнаруженные недостатки ответственность несет собственник жилья.

Образец Карточки учета результатов осмотра приводится в Приложении О.

### **Этап 13: Заключение контрактов**

Подписание контрактов рекомендуется осуществлять в ходе открытой для представителей общественности и средств массовой информации "церемонии".

### **Этап 14: Оповещение квартиронанимателей и владельцев**

Для оповещения квартиронанимателей и владельцев о целях программы делаются объявления, в которых указываются названия и номера телефонов новых частных подрядчиков. Объявления расклеиваются в подъездах домов и опускаются в почтовые ящики всех жильцов.

Образец Объявления квартиронанимателям и владельцам приводится в Приложении П.

### **Этап 15: Предоставление "Уведомления о начале работ по контракту"**

Ожидать от частных подрядчиков начала работы сразу после подписания контракта нереально. Между подписанием контракта и началом работы подрядчика необходимо предусмотреть определенный промежуток времени (обычно это 30 дней), который даст подрядчику возможность нанять персонал, приобрести необходимые материалы и оборудование, а также организовать офис. Промежуточный период также дает возможность собственнику жилья предоставить в распоряжение подрядчика помещения под офис, мастерские, кладовые и диспетчерский пункт<sup>6</sup>.

### **Этап 16: Контроль за качеством выполнения работ**

Результаты программы необходимо оценивать посредством регулярного контроля за качеством выполнения работ подрядчиком, а также на основании отзывов жильцов и частных собственников жилья.

Качество выполнения работ оценивается на основании утвержденного рабочего плана и сметы. Кроме проведения регулярных встреч с подрядчиком, муниципальный или частный владелец жилья должен проводить регулярные инспекции для оценки и проверки состояния объектов.

Показателями качества выполнения работ являются:

1. Выполнение требований контракта
2. Оперативность выполнения текущих и срочных заявок жильцов
3. Соблюдение положений сметы, особенно сокращение затрат
4. Состояние домов
5. Состояние придомовых территорий

---

<sup>6</sup>Передача диспетчерских функций и диспетчерских пунктов частному подрядчику производится по усмотрению муниципального собственника

6. Устранение/ликвидация условий, опасных для жизни и здоровья жильцов
7. Внешний вид мест общего пользования в домах и на придомовых территориях
8. Эксплуатационная готовность систем в домах
9. Степень удовлетворенности жильцов

Собственники жилья и подрядчики должны регулярно встречаться друг с другом для обсуждения показателей качества выполнения работ. Такие встречи облегчают обмен информацией и взаимодействие между собственниками жилья и подрядчиками. Это позволяет определять проблемы и приступать к их разрешению до того, как они могут перерости в кризисную ситуацию. В ходе встреч, подрядчиков просят предположить, какие проблемы могут возникнуть и обсудить пути их устранения. Встречи содействуют двухстороннему обмену информацией, что дает возможность подрядчикам также высказывать свое мнение о работе собственника.

Выезды на места используются для встреч с квартиро-нанимателями и собственниками жилья, и получения их отзывов о качестве выполнения работ. Подрядчики должны заняться устранением всех отмеченных недостатков и постараться сделать это до следующей инспекции.

Основным показателем качества выполнения работ является оперативность выполнения заявок жильцов. От подрядчиков требуется предоставление ежемесячных отчетов о количестве выполненных нарядов, в которых обобщается деятельность подрядчика, включая количество заявок на выполнение текущих/срочных работ и время их выполнения. Все наряды проверяются владельцами, и при проведении инспекций на местах необходимо иметь с собой один из них. Проверке подлежит следующая информация, отраженная в наряде:

1. Оперативно ли выполнена заявка ?
2. Удовлетворительно ли выполнена работа ?
3. Какие были использованы материалы ?
4. Сколько времени потребовалось для завершения работы ?
5. Взималась ли за услугу плата? Если да, то какая сумма ?
6. Убрал ли работник мусор и привел ли все в порядок после выполнения работы?

Самым важным показателем успеха программы является удовлетворенность жильцов. Все остальные показатели могут свидетельствовать об успехе, однако, если жильцов результаты не удовлетворяют, основная цель программы не достигнута. Для оценки удовлетворенности жильцов необходимо проводить их опрос по выборкам квартир, включенных в исходную программу с тем, чтобы оценить результаты "до" и "после" начала реализации программы. Опросы "до" программы проводятся до начала частного содержания для оценки удовлетворенности услугами ЖЭКов. Опросы "после" программы проводятся для оценки удовлетворенности работой подрядчиков после начала реализации программы.

Агентство США по международному развитию и фирма ПАДКО могут предоставить техническую помощь в проведении одного опроса "до" и одного "после" начала реализации исходной программы. Группа опытных социологов может помочь вам сделать выборку квартир, включенных в исходную программу, и предоставить в ваше распоряжение необходимую методику проведения опроса. Эта группа также представит вам анализ данных в форме отчета. В качестве части соглашения с фирмой ПАДКО о проведении опросов, вы должны выделить не менее двух человек, которых группа социологов обучит методике проведения опросов в вашей местности в будущем. Результаты исходного опроса будут использованы при принятии решения о расширении вашей программы<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup>Образец методики проведения опроса можно получить по заявке в Харьковском офисе фирмы ПАДКО

## ГЛАВА 5

### Техническая помощь

#### Агентства США по международному развитию и фирмы ПАДКО

Техническую помощь можно получить по некоторым ключевым аспектам реализации программы, а именно:

**1. Возможность обучения собственников жилья и подрядчиков:**

- Обучение собственников: ПАДКО может предоставить украинских преподавателей; на один курс обучения обычно требуется пять дней.
- Обучение частных подрядчиков: ПАДКО может предоставить украинских преподавателей; обычно на этот курс требуется два дня

*Примечание:* Одним из принципов методики обучения, применяемой Агентством США по международному развитию и фирмой ПАДКО, является использование, когда это возможно, концепции "обучения преподавателей". Это означает, что в вашей местности мы можем обучить группу людей, которые в будущем смогут обучать других. Это позволит охваченным программой городам проводить обучение своими силами и увеличит возможности расширения программы.

**2. Поиск частных подрядчиков:**

На каждом этапе может оказываться определенная техническая помощь, причем на некоторых этапах она может потребоваться в больших объемах, чем на остальных. При реализации программы общий объем предоставляемой технической помощи может составлять 2 человеко-месяца на каждый город. Техническая помощь будет оказываться опытными украинскими специалистами по реализации программы частного содержания жилого фонда.

Еще раз напомним этапы поиска подрядчиков (звездочкой отмечены наиболее важные и значительные этапы, по которым предоставляется техническая помощь):

- Отбор конкурсных пакетов
- Расчет финансирования по каждому конкурсному пакету
- Выпуск пресс-релиза и проведение пресс-конференции \*
- Опубликование "Приглашения на участие в конкурсе" и поиск потенциальных участников
- Проведение доконкурсной конференции \*
- Получение предложений (заявок)
- Создание комиссии для проведения собеседований и отбора, анализ заявок, проведение собеседований и оценка участников конкурса \*
- Выбор победителей конкурса \*
- Обсуждение условий контрактов с победителями \*
- Осмотр зданий
- Заключение контрактов \*
- Оповещение квартиранимателей и собственников жилья
- Выпуск "Уведомления о начале работ по контракту"

### 3. Контроль качества выполнения работ

- Проведение опросов для выяснения степени удовлетворенности работой: Фирма ПАДКО может предоставить группу украинских специалистов по организации опроса. Группа обычно проводит один опрос "до" и один "после" начала реализации исходной программы. Она поможет произвести выборку квартир, включенных в исходную программу и предоставит методику проведения опроса. Эта группа также представит вам анализ результатов опроса в форме отчета. Затраты времени и сил на проведение опроса, анализ данных и подготовку отчета могут быть различными в зависимости от числа квартир, участвующих в опросе по каждой местности, на которую распространяется действие программы. Обычно в выборку включается каждая 12-ая квартира.  
*Примечание:* Одним из принципов методики контроля применяемой Агентством США по международному развитию и фирмой ПАДКО, является, когда это возможно, развитие на местах возможностей по проведению опросов. В каждой местности, на которую предполагается распространить действие программы, выбирается не менее двух человек, которые будут обучены методике проведения опросов в будущем.
- Оценка программы: Фирма ПАДКО может предоставить услуги украинского специалиста по реализации программы частного содержания для облегчения проведения собраний по оценке выполнения работ и для разрешения спорных вопросов. Примерные трудозатраты для каждого района, на который предполагается распространить программу, составляют 15 человеко-дней разнесенных по начальному сроку действия контракта (1 год).

## ГЛАВА 6

### Уроки, извлеченные в ходе реализации демонстрационных программ

1. Не игнорируйте средства массовой информации и не рассматривайте их как противника. Для распространения сведений о частном содержании жилья необходимо привлекать средства массовой информации как можно раньше. Обращайтесь к ним, не дожидаясь этапа поиска подрядчиков. Средства массовой информации могут стать вашим самым сильным союзником при внедрении и реализации программы частного содержания. Познакомьтесь с пресс-секретарями, пресс-клубами и центрами информации. Сообщите им о программе и почаще общайтесь с ними по мере реализации программы.
2. Не ограничивайте круг лиц, вовлеченных в программу частного содержания. Привлекайте к ее реализации должностных лиц на областном, городском и районном уровнях. Все эти уровни взаимосвязаны административно и законодательно. Работая с должностными лицами лишь на одном уровне, вы раздробите свою программу, что может повлечь за собой разногласия законодательного и финансового характера на этапе реализации. Настоятельно рекомендуем вам согласовать программу на всех уровнях. Чем лучше понимание сути программы на всех уровнях, тем больше у нее шансов на успех.
3. Не игнорируйте ЖЭКи. Уже одной своей численностью сотни тысяч людей, работающих в системе ЖЭКов, могут стать существенным препятствием на пути реализации программы. Объясните ЖЭКам сущность программы и установите с ними партнерские отношения. Многие компоненты программы привлекательны для ЖЭКов. Игнорирование ЖЭКов может привести к возникновению ложной информации и слухов о программе, которые наверняка будут препятствовать ее реализации<sup>8</sup>.
4. Не пренебрегайте вопросом "безработицы". Программа частного содержания жилья не преследует цели отмены ЖЭКов или порождения массовой безработицы среди их работников. Она лишь призвана привести конкуренцию в сферу обслуживания жилья, которая, по всеобщему признанию находится в кризисном состоянии. В процессе внедрения и расширения программы частного содержания жилья у плохо работающих ЖЭКов и их работников возникнут проблемы занятости. Одним из путей оправдания этого является честное признание, что с такой плохой работой не следовало мириться с самого начала, и что теперь, после многих лет снижения уровня услуг по содержанию жилья, нужно что-то предпринимать для решения этой проблемы.
5. Не следует возлагать на программу частного содержания жилья нереальных надежд. Традиционно существовавшей системе содержания жилья потребовалось 75 лет, чтобы дойти до нынешнего состояния. Частное содержание - это

---

<sup>8</sup>По заявке в Харьковском офисе фирмы ПАДКО можно получить пакет документов о приватизации ЖЭКов и их участии в программе частного содержания

некоторое усовершенствование системы, но отнюдь не панацея от всех ее бед. Для того, чтобы жилищный сектор стал настоящим рынком, необходима демонополизация и других организаций, предоставляющих такие услуги, как вывоз мусора и обслуживание лифтов. Нереально ожидать, что частное содержание жилья сразу же решит все проблемы, существующие в системе. На это потребуется время и определенный переходный период.

6. В списке приоритетов финансирования не ставьте частное содержание на последнее место. ЖЭКи могут работать без финансирования 2-3 месяца, а частные подрядчики обанкротятся, если не будут финансироваться вовремя. Предусмотрите первоочередное финансирование своих подрядчиков. Если вы хотите по-настоящему проверить программу, ее нужно финансировать.
7. Опасайтесь подрядчиков, подающих заявки по неправдоподобно низкой цене. Некоторые беспринципные подрядчики намеренно подают заявки с низкой стоимостью, заведомо зная, что по такой низкой цене они не смогут выполнять работу. Такие подрядчики рассчитывают сначала заключить контракт, а потом потребовать более высокой оплаты. При обнаружении такой тактики откажитесь от услуг использующих ее претендентов.
8. Создавайте для частных подрядчиков дополнительные статьи получения доходов. К примеру, если подрядчик имеет соответствующую квалификацию для ремонта лифтов, рассмотрите возможность включения в общий контракт на содержание жилья и услуги по ремонту лифтов. Рассматривайте возможность предоставления подрядчику и других статей доходов, таких как вывоз мусора и выполнение капитального ремонта. Дополнительные статьи дохода повысят привлекательность программы и создадут сильную конкуренцию в борьбе за получение контракта.

## ГЛАВА 7

### Преимущества частного содержания

Кем бы вы ни были - выборным или назначенным должностным лицом, профессиональным работником жилищно-коммунальной сферы, частным собственником или квартиронанимателем - частное содержание дает преимущества каждому. Размышляя над программой, подумайте о ее большой привлекательности, о том, что она может вам дать:

#### 1. Выборные или назначенные должностные лица:

- 1.1. Частное содержание может повысить вашу популярность среди избирателей. Квартиронаниматели и частные собственники сыты по горло низким уровнем услуг, предоставляемых традиционной системой. У них низкая мораль, и они стремятся к более высокому качеству жизни, которое обеспечивает частное содержание.
- 1.2. Частное содержание может послужить экономическому развитию в вашей местности. Оно является абсолютно новой областью деловой активности, имеющей огромный потенциал роста. С появлением рынка жилья те муниципалитеты, которые смогут быстро реагировать на новые нужды сферы содержания жилья, будут находиться в наиболее выгодном для привлечения инвестиций положении. Солидная база частных подрядчиков поможет вашему муниципалитету привлечь жилищно-строительные фирмы, фирмы, осуществляющие финансирование жилищного строительства, а также новые фирмы, которым потребуются хорошие жилищные условия для их сотрудников.

#### 2. Профессиональные работники жилищно-коммунальной сферы:

- 2.1. Частное содержание может повысить степень удовлетворенности квартиронанимателей и частных собственников услугами по содержанию жилья и уменьшить очереди людей, желающих попасть к вам в "приемные дни". Частное содержание является более продуктивным и дает возможность еще больше расширить ваши ограниченные бюджетные ресурсы. Другими словами, вы сможете сделать больше и без увеличения объемов финансирования.
- 2.2. Экономическая необходимость вызовет развитие рынков услуг по частному содержанию, и те профессионалы, которые смогут раньше перейти в конкурентную среду, будут иметь больше шансов выжить на новом рынке.

#### 3. Частные собственники:

- 3.1. Ваша приватизированная квартира является имуществом, имеющим определенную рыночную стоимость. Первым определяющим фактором при оценке стоимости квартиры является

ее место положение, поскольку некоторые районы являются более предпочтительными ( и более ценными) чем другие. Вторым определяющим фактором является качество содержания мест общего пользования в вашем доме. Внутри ваша квартира может быть в прекрасном состоянии , однако, если в местах общего пользования вашего дома грязно и они разбиты и разрушены, ценность вашей квартиры понизится. Оптимальным способом сохранения стоимости вашей собственности является осуществление высококачественного частного ее содержания. Это может стоить дороже, зато обеспечит сохранение высокой стоимости вашей собственности в будущем.

- 3.2. Частное содержание позволяет вам управлять своей судьбой. Если вам необходимо оперативное содержание жилья, высокая степень безопасности для вашей семьи и радующая глаз среда обитания, вам необходимо частное содержание.

#### **4. Квартиронаниматели:**

- 4.1. Вносимая вами квартирная плата повышается для покрытия эксплуатационных расходов по содержанию вашего жилья. С ростом квартплаты вы, естественно, ждете предоставления более высокого качества услуг по содержанию жилья. Будучи квартирнанимателем в доме, обслуживаемом частной фирмой, вы можете ожидать следующего:
- 4.2. Подавать заявку на выполнение ремонта и получать оперативное обслуживание после подачи одной заявки.
- 4.3. Работы будут выполнены качественно и с использованием хороших материалов.
- 4.4. Обслуживание будет вежливым.
- 4.5. Оплата за работу будет справедливой, без необходимости давать "чаевые".
- 4.6. Места общего пользования в вашем доме будут чистыми и безопасными.

## Глава 8

### Заключение

Независимо от вашего статуса, частное содержание имеет много преимуществ. Время для внедрения частного содержания в Украине пришло. В случае вашего твердого намерения испытать действенность программы, Агентство США по международному развитию и фирма ПАДКО готовы предоставить техническую помощь в реализации частного содержания в вашей местности.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

## **СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ<sup>9</sup>**

**КВАРТИРА** - жилое помещение в многоквартирном доме, обычно предоставляемое для проживания за определенную плату

**БАНКРОТСТВО** - финансовая неспособность оплатить долги, когда приходит срок их выплаты

**МЕСТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ** - часть собственности, используемая всеми собственниками или квартиронанимателями. Например:

1. подъезды и лестницы в многоквартирном доме
2. лифты

**КОНДОМИНИУМ** - Система владения индивидуальными квартирами в многоквартирном доме, сочетающаяся с совместным владением местами общего пользования (тротуары, подъезды, лестницы и т.д.)

**АССОЦИАЦИЯ ПО ТИПУ КОНДОМИНИУМА** - организация владельцев всех квартир в кондоминиуме, которая осуществляет надзор за местами общего пользования и обеспечивает соблюдение устава. Например: когда Иван и Людмила покупают квартиру в кондоминиуме, они автоматически становятся членами ассоциации владельцев. В качестве последних они имеют право голосовать по вопросам изменения устава, развития и содержания мест общего пользования и по другим вопросам. От них также требуется внесение ежемесячной оплаты на покрытие расходов ассоциации.

**КОНТРАКТ** - соглашение между правомочными сторонами о выполнении или невыполнении определенных требований за вознаграждение (обычно в денежной форме).

**НЕВЫПОЛНЕННЫЙ РЕМОНТ** - отсутствие нормального содержания. Например, разбитые оконные стекла, протекающая кровля, облупившаяся краска и т.д.

**ЗАКЛЮЧАТЬ** - подписывать контракт.

---

<sup>9</sup> Фридман, Харрис и Линдеман, "Словарь терминов по недвижимости", Барронз Эдюкейшнл Сириз, 1987 г.

**ВЫСЕЛЕНИЕ** - юридическое действие домовладельца (арендодателя) по возврату себе владения имуществом. Например, если квартиронаниматель не соблюдает условий договора найма ( задерживается с квартирной платой, использует собственность без разрешения и т.д.), хозяин может добиваться его выселения. В случае успеха такое действие прекратит право квартиросъемщика на использование собственности.

**ДОМОВЛАДЕНИЕ** - проживание человека в жилом помещении , которое ему принадлежит. К примеру, домовладение является целью многих семей. Оно обеспечивает свободу от решений хозяев, дает ощущение гордости от владения собственностью и преимущества капиталовложения в обмен на взятие на себя ответственности владельца собственности.

**ДОМОВЛАДЕЛЕЦ/АРЕНДОДАТЕЛЬ** - лицо, сдающее собственность в аренду другому лицу. Владелец собственности, который передает право пользования собственностью на определенное время в обмен на получение арендной платы.

**ДОГОВОР АРЕНДЫ** - контракт, согласно которому за плату, называемую арендной, лицо, имеющее право на владение недвижимостью (арендодатель) передает это право другому лицу (арендатору) на определенный промежуток времени.

**АРЕНДАТОР** - лицо, которому по договору аренды собственность передается в аренду. Квартиронаниматель.

**СОДЕРЖАНИЕ** - деятельность, призванная компенсировать износ собственности. Например, в обязанности службы по управлению собственностью входит ее содержание. Это включает: текущее содержание здания, по мере необходимости, ремонт и периодическую покраску, поддержание всех механизмов в рабочем состоянии и озеленение.

**ПЛАТА ЗА СОДЕРЖАНИЕ** - взимаемая ассоциацией по типу кондоминиума плата на покрытие расходов по эксплуатации мест общего пользования.

**ДОГОВОР НА СОДЕРЖАНИЕ** - контракт между владельцем собственности и кем-то, кто соглашается управлять ею.

**МНОГОКВАРТИРНЫЙ ДОМ** - тип жилого дома, в котором более одной жилой квартиры располагается в одном здании. Многоквартирное жилое строение может быть занято квартиронанимателями, собственниками (как в кондоминиуме) или же представлять собой смешанный вариант.

**ПЕРЕГОВОРЫ** - процесс обсуждения, предшествующий подписанию контракта. Успешные переговоры, как правило, приводят к заключению контракта между сторонами.

**ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ** - суммы, выплачиваемые на содержание собственности.

**СОБСТВЕННОСТЬ** -

1. Права одного человека на землю, исключаящие права всех остальных.
2. Недвижимость

**СОДЕРЖАНИЕ СОБСТВЕННОСТЬЮ** - эксплуатация собственности как вид деловой активности, включающей сдачу в аренду, сбор арендной платы, обслуживание и т.д.

**НЕДВИЖИМОСТЬ** -

1. По закону земельный участок и все более или менее связанное с ним. Абсолютная и полная собственность.
2. В бизнесе, деятельность, связанная с владением собственностью и ее использованием.

**НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО** - права использования недвижимости. Иногда называют - недвижимостью.

**АРЕНДНАЯ ПЛАТА** - плата , взимаемая за пользование помещением.

**РИСК** -

1. Неуверенность или переменчивость. Вероятность того, что отдача от капиталовложений будет больше или меньше прогнозируемой цифры.
2. Возможность убытка

**КВАРТИРОНАНИМАТЕЛЬ** - лицо, которому на определенное время или по завещанию передается право владения недвижимостью.

**ВЛАДЕНИЕ** - право владения недвижимостью.

**УСЛОВИЯ** - условия и договоренности, оговоренные в контракте.

**ПРОЦЕНТ СВОБОДНОГО ЖИЛЬЯ** - процент всех незанятых или не арендованных квартир или помещений.

**ОСВОБОЖДАТЬ** - выезжать.

**СТОИМОСТЬ** - стоимость всех прав, возникающих из собственности. Например, собственность может иметь определенную стоимость для своего владельца, равную сумме денег, которую владелец будет готов принять в обмен на собственность.

**ГОРОД ХАРЬКОВ:  
ПРИВАТИЗАЦИЯ СОДЕРЖАНИЯ ЖИЛЬЯ**

**ГРАФИК ПОИСКА ПОДРЯДЧИКОВ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ  
КОНТРАКТОВ  
1995**

<u>ДАТА</u>	<u>МЕРОПРИЯТИЕ</u>
1-28 февраля	Опубликование приглашения на участие в конкурсе/Объявление о приеме заявок на конкурс: Пресс-релиз(ы), статьи в газетах, выступления в средствах массовой информации, утверждение Горисполкомом
9 марта	Доконкурсная конференция в Актовом зале Содержания жилищно-коммунального хозяйства в 10:00
10 марта	Инспекция домов
17 марта	Подача предложений и заявок на участие в конкурсе
21 марта	Собеседования с участниками конкурса
22-23 марта	Конкурсные переговоры (если потребуются)
22-24 марта	Работа над контрактом, сметами и планами работы подрядчика
31 марта	Церемония подписания контракта(тов)
1-31 апреля	<u>Собственник</u> жилья выделяет подрядчику офисные и складские помещения с телефоном <u>Подрядчик</u> осуществляет прием на работу обслуживающего персонала и закупку необходимого оборудования и материалов  Оповещение жильцов о проведении эксперимента

Начало мая

Собственник жилья (ЖЭО) высылает подрядчику уведомление о начале работ

Редакция 1 марта 1995.

Україна

ХАРКІВСЬКА МІСЬКА РАДА НАРОДНИХ ДЕПУТАТІВ  
ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ  
ВИКОНАВЧИЙ КОМІТЕТ

**РІШЕННЯ**

Від 23.02.1995 № 95

Про проведення міського експерименту  
по залученню недержавних підприємств  
до виконання робіт по обслуговуванню  
та ремонту житлового фонду  
і прибудинкової території

У зв'язку з підвищенням плати за житло та комунальні послуги і поступовим переходом на бездотаційне утримання житлового фонду зростатимуть вимоги квартиронаймачів до якості житлово-комунальних послуг.

В теперішній час виробничі житлові ремонтно-експлуатаційні підприємства займають монопольне становище у місті в питаннях обслуговування житлового фонду та прибудинкової території, відсутня конкуренція у виконанні цих робіт, отже відсутня і мотивація для підвищення якості житлово-комунальних послуг, які надаються населенню.

Управління житлового господарства виконкому міської Ради народних депутатів спільно з фірмою ПАДКО - Міжнародною компанією по співробітництву у сфері планування та розвитку вийшли з ініціативою про проведення в місті Харкові експерименту по залученню недержавних підприємств до виконання робіт по обслуговуванню та ремонту житлового фонду та прибудинкової території з метою створення конкуренції у цій сфері послуг.

Враховуючи вищевикладене та з метою створення більш ефективного ринкового механізму у сфері надання послуг по обслуговуванню та ремонту житлового фонду і прибудинкової території, виконком Харківської міської Ради народних депутатів

## ВИРІШИВ:

1. Ухвалити та підтримати спільну роботу управління житлового господарства з фірмою ПАДКО по проведенню міського експерименту по залученню недержавних підприємств до виконання робіт по обслуговуванню та ремонту житлового фонду і прибудинкової території.
2. Затвердити
  - 2.1. Примірне положення про порядок конкурсного відбору недержавних підприємств для обслуговування та ремонту житлового фонду і прибудинкової території (додаток №1).
  - 2.2. Типовий договір на обслуговування та ремонт житлового фонду і прибудинкової території (додаток №2).
3. Передати повноваження районним виробничим житловим ремонтно-експлуатаційним підприємствам:
  - 3.1. Укладати договори з недержавними підприємствами на обслуговування та ремонт житлового фонду і прибудинкової території.
  - 3.2. Оцінювати якість робіт, які виконуються недержавними підприємствами.
  - 3.3. Здійснювати оплату виконаних та зданих за актами робіт згідно планово-розрахунковим цінам, узгодженим з управлінням житлового господарства міськвиконкому за рахунок коштів, які надходять у вигляді дотації з бюджету, а також власних коштів ВЖРЕП, які надходять від квартиронаймачів та з інших джерел. Витрати на обслуговування та ремонт житлового фонду недержавними підприємствами не повинні перевищувати витрати ЖЕК.
4. Встановити, що залученим до роботи по обслуговуванню та ремонту житлового фонду і прибудинкової території недержавним підприємствам не можуть бути передані функції по проведенню розрахунків з наймачами, орендарями та власниками житлових та нежитлових приміщень за житло, комунальні, експлуатаційні та інші послуги, по укладанню договорів з ресурсозабезпечуючими підприємствами, здійсненню паспортної роботи, а також права на видачу громадянам довідок щодо місця мешкання та складу родини і посвідчення дійсності підписів.
5. Пропонувати виконкомам районних Рад народних депутатів сприяти проведенню експерименту по:

- 5.1. відбору будинків для передачі недержавним підприємствам на обслуговування;
  - 5.2. визначенню меж території, що повинна прибиратися;
  - 5.3. проведенню конкурсного відбору недержавних підприємств та оцінці їх діяльності;
  - 5.4. забезпеченню фінансуванням.
6. Пропонувати власникам житла (підприємствам, установам, організаціям) здійснювати обслуговування та ремонт житлового фонду і прибудинкової території поряд з традиційними формами і через залучення для цієї мети недержавних підприємств.
  7. Контроль за виконанням цього рішення покласти на ГУ по житлово-комунальному господарству, теплоенергетиці та екології.

Голова міської Ради народних депутатів

Є.П.Кушнар'ов

Секретар виконкому міської Ради народних депутатів

В.І.Зорченко

## **Характеристика обучения и учебных материалов**

### **Обучение собственников:**

Обучение рассчитано на должностных лиц, профессиональных работников жилищной сферы или частных собственников жилья, которые, выступая в роли владельца, будут отвечать за реализацию программы и осуществлять контроль за ее выполнением.

Основное внимание в ходе обучения уделяется двум моментам: развитию навыков менеджмента и содержанию недвижимого имущества. В процессе обучения у собственников жилья вырабатываются навыки по основам менеджмента. Они также получают знания о содержании жилого фонда - области, которая нуждается в срочном усовершенствовании. Улучшение содержания даст очевидные результаты, которые приведут к существенному росту удовлетворенности жильцов. Такая узкая направленность программы подразумевает также меньшие масштабы системных изменений в жилищной сфере, благодаря чему последствия таких изменений будут более контролируемы.

Курс обучения рассчитан на 12 занятий - 5 занятий по общему менеджменту и 7 занятий по содержанию недвижимости. Все занятия рассчитаны на обучение собственников жилья. Первые пять занятий посвящаются менеджменту, с упором на продуктивность работы и менеджмент целей. В процессе обучения рассматриваются стили руководства, подчеркивается необходимость развития хорошей коммуникабельности, способности к координации действий, а также понимания силы групповой работы (формальный подход в противоположность неформальному). Упражнения по содержанию недвижимым имуществом, по мере возможности, приближены к реальным ситуациям и проблемам, которые могут возникать в содержании жилого фонда. Обучение задумано таким образом, чтобы дать возможность его участникам применять новые методы содержания при решении их собственных рабочих ситуаций.

После получения хорошей подготовки по основам менеджмента, обучаемые переходят к изучению раздела, связанного с содержанием недвижимого имущества. На занятиях по недвижимости рассматривается роль собственников в процессе содержания жилья. На них анализируются сметы, рассматриваются системы нарядов и инвентаризации. Подчеркивается важность ведения учета по удовлетворению заявок на выполнение текущих и срочных ремонтных работ. На занятиях выполняются также практические упражнения.

Обучение проходит в непринужденной обстановке и предусматривает высокую степень вовлеченности обучаемых. Каждое занятие рассчитано на 3-4 часа. Обучающий выполняет роль не традиционного "преподавателя", а, скорее, человека, "облегчающего" учебный процесс.

Занятия построены таким образом, чтобы обеспечить максимальное закрепление материала курса. Схема занятий традиционна:

1. Предварительная подготовка: Чтение материала и тест

2. Занятие: Обзор/обобщение материала, прочитанного до занятия; вопросы для группового обсуждения ; практические и интерактивные групповые упражнения ; тест по материалам занятия и групповое обсуждение ответов; раздача материалов для предварительной подготовки к следующему занятию.

Материалы занятий образуют разделы в рабочей тетради, из которой каждый слушатель "Делает" книгу. В начале курса обучения каждому слушателю выдается папка с отделениями для материалов каждого занятия. Сначала в этой рабочей тетради нет ничего, кроме "Оглавления", а по мере проведения занятий слушатели вкладывают в нее все новые материалы. Эти рабочие тетради являются одновременно и учебными пособиями, и будущими справочниками слушателей.

По окончании обучения слушателям выдаются свидетельства с присвоением звания "Специалист жилищного менеджмента".

Кроме того, имеется небольшой видеоматериал для представления программы должностным лицам, собственникам жилья и квартиронаимателям. Этот материал является отчасти образовательным, отчасти рекламным. В нем подчеркиваются преимущества частного содержания и разъясняется процесс его реализации. Материал может также использоваться для ознакомления с программой представителей средств массовой информации.

Все обучение, проводимое Агентством международного развития США и фирмой ПАДКО, ведется опытными специалистами на украинском или русском языке. Обучение проводится в вашем городе, и от вас требуется предоставить необходимое помещение. До начала обучения вам будет передан один полный комплект учебных материалов с тем, чтобы вы их размножили для всех участников обучения.

Одним из принципов методики обучения, применяемой Агентством международного развития США и фирмой ПАДКО, является использование, когда это возможно, концепции "обучения обучающихся". Это означает, что в вашем городе мы можем предложить обучить группу людей, и в ходе их обучения мы подготовим местных преподавателей, которые в будущем смогут обучать других. Это позволит вам проводить обучение своими силами по мере необходимости и увеличивает возможности расширения программы. Для этой цели вам нужно определить минимум двух квалифицированных преподавателей.

На проведение всех двенадцати занятий потребуется в общей сложности пять дней. Курс обучения можно провести за один раз или разбить его на два этапа.

Учебная программа по обучению собственников жилья частному содержанию жилья такова:

- Лекция 1    Стили содержания; Восприятие и отношение
- Лекция 2    Динамика группы: управление моральным духом
- Лекция 3    Управление изменениями
- Лекция 4    Менеджмент целей: процесс менеджмента
- Лекция 5    Постановка задач и обратная связь
- Лекция 6    Менеджмент недвижимого имущества
- Лекция 7    Планирование и финансирование содержания жилья
- Лекция 8    Система нарядов на содержание жилья
- Лекция 9    Менеджмент снабжения и инвентаризации

- Лекция 10 Роль собственника и компаний по содержанию жилья; отчетность компаний по содержанию жилья; контроль со стороны собственника
- Лекция 11 Финансовый менеджмент
- Лекция 12 Поиск подрядчиков: Приглашение на участие в конкурсе, Заключение контрактов и контроль их выполнения

#### **Обучение частных подрядчиков:**

Возможно также и обучение частных подрядчиков. Поскольку частное содержание является делом новым, нереально ожидать внезапного появления частных подрядчиков, полностью готовых к началу работы. Обучение предпринимателей и частных фирм является важным элементом возникающего рынка. Если мы стремимся к успешному расширению программы, необходимо подготовить уже существующие и вновь возникающие фирмы к выходу на рынок.

Сознавая потребность в развитии предпринимательства, фирма ПАДКО предлагает занятия по следующим темам:

1. "Как подготовить бизнес-план", где будет рассказано о том, как рассчитать риск в бизнесе и как ставить перед собой реально достижимые цели по развитию бизнеса и росту его рентабельности. Ни одна компания не должна работать без такого плана. Каждый слушатель должен составить бизнес-план для своей фирмы.
2. "Отношения между домовладельцем и квартиронанимателем" , где будет рассказываться, как поддерживать хорошие отношения между домовладельцами и квартиронанимателями. Подрядчикам постоянно напоминает, что содержание жилья является "услугой, ориентированной на заказчика", успех которых зависит от удовлетворенности заказчика.
3. "Сбор квартирной платы", где даются советы по сбору квартплаты. Теперь, когда размер квартирной платы увеличивается, ее стоит собирать. Подрядчики могут сыграть определенную роль в побуждении неплательщиков к внесению платы. Подрядчику даются советы о том, как, не прибегая к выселению, добиться от квартиросъемщиков внесения квартплаты путем уговоров и игры на их чувстве неловкости.
4. "Ремонт после выезда предыдущих жильцов", где говорится о необходимости отремонтировать свободные квартиры до въезда в них новых жильцов. Это обеспечивает удовлетворенность жильцов своей квартирой и снимает вопрос об отложенном ремонте.

На проведение этих занятий требуется два дня. Этот курс предназначен для уже существующих или только что возникших компаний, желающих выйти на рынок услуг по частному содержанию жилья. Участвовать в этом обучении могут представители приватизированных ЖЭКов, если они хотят вести конкурентную борьбу за получение контрактов.

# **ПРОЕКТ ПРЕСС-РЕЛИЗА**

\_\_\_ декабря 1994 г.

## ДЛЯ НЕМЕДЛЕННОГО ОПУБЛИКОВАНИЯ:

Киевский и Октябрьский ПЖРЭП (в дальнейшем именуемые как "собственники жилья"), обслуживающие жилой фонд Киевского и Октябрьского районов г.Харькова, приглашают все заинтересованные организации представить их заявки на частное содержание 6 тысяч квартир жилого фонда городского Совета народных депутатов.

**Предыстория:** С целью проведения программы жилищных реформ между Горисполкомом г.Харькова и Агентством международного развития США был подписан соответствующий договор. В соответствии с этой программой и с целью способствовать приватизации жилищного сектора Горисполкому г.Харькова оказывается техническая помощь. В рамках этой работы по приватизации в данное время реализуется демонстрационная программа с целью продемонстрировать осуществимость предоставления высококачественных услуг конкурентоспособного содержания государственного жилого фонда.

**Программа приватизации:** На содержание 6000 квартир будут заключены контракты с частными фирмами. Эти квартиры находятся:

**Конкурсный пакет №1** - Киевский район, Пятихатки (4000 квартир)

**Конкурсный пакет №2** - Октябрьский район, Москалевка (2000 квартир)

Участники конкурса могут подавать заявки на получение одного или нескольких конкурсных пакетов. Победители конкурса на заключение контракта будут отобраны на объективной конкурсной основе с учетом таких факторов, как их опыт, отзывы предыдущих заказчиков об их работе, штатное расписание и квалификация персонала, а также стоимость обслуживания. Условия контракта будут обсуждаться Собственником жилья и победителем конкурса. Контракт будет подписываться на один год с возможностью продления на последующие годы; предполагается, что контракты будут продлены на второй год и более.

**Ход конкурса:** Конкурс будет проводиться с использованием модели, которая называется "Приглашение на участие в конкурсе" (ПНУВК). Все участники, заинтересованные в конкурсе, должны заказать себе копию пакета с предложениями и подробно ознакомиться с ними до подачи заявки на выполнение данной работы. Предложения, поданные не по форме, предусмотренной ПНУВК, рассматриваться не будут. Копию ПНУВК можно получить у: (вставить Ф.И.О. и контактный телефон).

**Доконкурсная конференция:** С целью оказания помощи заинтересованным фирмам в подготовке их предложений     (дата)     в     (место проведения)     в     (время проведения)     состоится доконкурсная конференция. Концепция поиска подрядчиков с использованием модели ПНУВК является новой, и полное объяснение этого процесса будет дано на доконкурсной конференции. На конференции будут также даны подробные инструкции о том, как поэтапно осуществлять подготовку предложений.

Все предложения необходимо подать до      часов     (дата)    . Все предложения, полученные после конечного срока их подачи, будут возвращены отправившей их фирме нерассмотренными.

Все участники конкурса будут иметь равные возможности, и их предложения будут оцениваться *исключительно* по их достоинствам.

*ПЖРЭП оставляют за собой право отклонить одно или все поданные на конкурс предложения.*

Для окончательного определения победителя с финалистами конкурса могут проводиться конкурсные переговоры.

## **ОБЪЯВЛЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА**

### **Приватизация содержания государственного жилья**

Московский, Червонозаводский и Октябрьский ПЖРЭП (в дальнейшем именуемые как "собственники жилья"), обслуживающие жилой фонд Московского, Червонозаводского и Октябрьского районов г. Харькова, приглашают все заинтересованные организации представить их заявки на частное содержание восьми тысяч квартир жилого фонда городского Совета народных депутатов.

**Предистория:** С целью проведения программы жилищных реформ между Горисполкомом г. Харькова и Агентством США по международному развитию был подписан соответствующий договор. В соответствии с этой программой и с целью способствовать приватизации жилищного сектора Горисполкому г. Харькова оказывается техническая помощь. В рамках этой работы по приватизации в данное время реализуется демонстрационная программа с целью продемонстрировать осуществимость предоставления высококачественных услуг конкурентоспособного содержания государственного жилого фонда.

**Программа приватизации:** На содержание 8 000 квартир будут заключены контракты с частными фирмами. Эти квартиры находятся:

**Конкурсный пакет №1** - Октябрьский район

**Конкурсный пакет №2** - Московский район

**Конкурсный пакет №3** - Червонозаводский район

Участники конкурса могут подавать заявки на получение одного или нескольких конкурсных пакетов. Победители конкурса на заключение контракта будут отобраны на объективной конкурсной основе с учетом таких факторов, как их опыт, отзывы предыдущих заказчиков об их работе, штатное расписание и квалификация персонала, а также стоимость обслуживания. Условия контракта будут обсуждаться Собственником жилья и победителем конкурса. Контракт будет подписываться на один год с возможностью продления на последующие годы; предполагается, что контракты будут продлены на второй год и более.

**Ход конкурса:** Конкурс будет проводиться с использованием модели, которая называется "Приглашение на участие в конкурсе" (ПНУВК). Все участники, заинтересованные в конкурсе, должны заказать себе копию пакета с предложениями и подробно ознакомиться с ними до подачи заявки на выполнение данной работы. Предложения, поданные не по форме, предусмотренной ПНУВК, рассматриваться не будут. Копию ПНУВК можно получить у \_\_\_\_\_ (вставить Ф.И.О. и контактный телефон).

**Доконкурсная конференция:** С целью оказания помощи заинтересованным фирмам в подготовке их предложений \_\_\_\_\_ (дата) \_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_ (место проведения) \_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_ (время проведения) \_\_\_\_\_ состоится доконкурсная конференция. Концепция поиска

подрядчиков с использованием модели ПНУВК является новой, и полное объяснение этого процесса будет дано на доконкурсной конференции. На конференции будут также даны подробные инструкции о том, как поэтапно осуществлять подготовку предложений.

Все предложения необходимо подать до \_\_\_\_\_ часов \_\_\_\_\_ (дата) \_\_\_\_\_. Все предложения, полученные после конечного срока их подачи, будут возвращены отправившей их фирме нерассмотренными.

Все участники конкурса будут иметь равные возможности, и их предложения будут оцениваться *исключительно* по их достоинствам.

*ПЖРЭП оставляют за собой право отклонить одно или все поданные на конкурс предложения.*

Для окончательного определения победителя с финалистами конкурса могут проводиться конкурсные переговоры.

**ГОРОД ХАРЬКОВ**

**ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА  
ПРИВАТИЗАЦИИ СОДЕРЖАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ЖИЛИЩНОГО ФОНДА**

## ПРИГЛАШЕНИЕ НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ

### СОДЕРЖАНИЕ

1. Введение
  - 1.1. Историческая справка
  - 1.2. Цели
  - 1.3. Объем работ
  - 1.4. Финансирование
  - 1.5. Форма заявки
  - 1.6. Порядок проведения конкурса
2. Доконкурсная конференция
3. Описание жилищного фонда, представленного на конкурс, и порядок его осмотра
4. Процесс отбора
  - 4.1. Критерии оценки
  - 4.2. Собеседование
5. Подписание контракта
  - 5.1. Форма составления контракта
  - 5.2. Уведомление о начале работ по контракту
  - 5.3. Оплата по контракту
6. Оценка качества выполнения работ и контроль
  - 6.1. Финансовая отчетность
  - 6.2. Контроль и удовлетворенность квартиросъемщиков качеством выполнения работ
  - 6.3. Оплата и премии
  - 6.4. Условия прекращения действия контракта
7. Дополнительная информация относительно требований к составлению заявок на участие в конкурсе

## 1. ВВЕДЕНИЕ

### 1.1. Историческая справка

В 1993 году Агентство США по Международному Развитию (USAID) и администрация г. Харькова (в дальнейшем "город") подписали Меморандум об оказании технической помощи в жилищном секторе. Город рассматривает приватизацию содержания муниципального жилищного фонда (в дальнейшем "жилье") как первоначальную область исследований.

Город будет проводить годовую демонстрационную программу (в дальнейшем "программа") с целью демонстрации возможности предоставления качественных услуг по содержанию жилищного фонда.

Планировалось начать демонстрационную программу 1 марта 1995. Программа рассчитана на 1 год, но предполагается возможность продления контрактов еще на несколько лет.

Городской жилищный фонд в данный момент находится в ведении 10 районов. В свою очередь каждый район делится на несколько микрорайонов, в каждом из которых содержание жилья осуществляют микроструктуры, известные как ЖЭКи.

Квартплата за муниципальное жилье сейчас покрывает лишь малую часть расходов на эксплуатацию жилищного фонда, что вызывает необходимость предоставления городом огромных ежегодных субсидий на жилье. Существующие в настоящее время инфляционные процессы в экономике еще больше усугубляют ситуацию с и без того ограниченными возможностями города выделять какие-либо субсидии. Правительство Украины утвердило политику повышения квартирной платы до такого уровня, чтобы в дальнейшем расходы по эксплуатации жилищного фонда были самоокупаемы, как это предусмотрено Решением № 93 Верховной Рады Украины.

В рамках демонстрационной программы, проводимой фирмой ПАДКО, городом на конкурсной основе будут рассмотрены формы содержания и эксплуатации жилищного фонда, альтернативные традиционным формам. Предполагается, что содержание и эксплуатация жилищного фонда частными компаниями на конкурентной основе будет менее дорогостоящей и приведет к повышению качества жизни, что будет измеряться путем выяснения изменения степени удовлетворенности жильцов жилищным фондом.

Кто может подавать заявки на участие в конкурсе? Любое юридическое лицо, малое предприятие или любое заинтересованное лицо.

### 1.2. Цели

Демонстрационная программа ориентирована на достижение конкретных целей, для оценки степени и качества достижения этих целей применяются количественные, качественные и временные параметры. Основное внимание во время проведения демонстрационной программы уделяется не процессу ее

проведения, а достигнутым результатам. Например, от подрядчика требуется, чтобы места общего пользования содержались в чистоте и были безопасны для жизни в соответствии с определенными стандартами. Согласно условиям проведения демонстрационной программы, важно не то, каким образом подрядчик достигает этой цели, а скорее сам конечный результат. Когда владелец проверяет места общего пользования и обнаруживает, что их содержание соответствует предъявляемым требованиям, выполнение работ подрядчиком будет рассматриваться как удовлетворительное или отличное в случае, если качество выполненной подрядчиком работы превышает нормативное. Если цели достигаются, и подрядчик укладывается в смету, мы не будем подсчитывать, сколько человеко-часов были затрачены на выполнение работы, и какие методы применялись подрядчиком для достижения целей демонстрационной программы.

Цель демонстрационной программы - продемонстрировать возможность предоставления высококачественных услуг содержания жилья частными компаниями.

Критерии выполнения работ должны быть определены в соответствии с целями владельца и его требованиями, а именно:

1. Незамедлительно реагировать на все заявки по аварийному обслуживанию, ликвидируя аварийные ситуации в течение 24 часов.
2. Выполнять все текущие заявки на обслуживание в течение 24 часов, за исключением тех случаев, когда это невозможно по независящим от Вас причинам.
3. Устранять все опасные для здоровья и жизни жильцов неполадки в течение 24 часов с момента их обнаружения. Содержать системы обеспечения безопасности в хорошем рабочем состоянии.
4. Обеспечивать своевременный вывоз мусора и содержать мусоропроводы и контейнеры для мусора в чистоте, ликвидируя все неприятные запахи.
5. Содержать подъезды, лестничные клетки и места общего пользования внутри здания в чистоте и в привлекательном для глаз состоянии.
6. Содержать внешний вид здания и придомовые территории в опрятном и привлекательном виде.
7. Поддерживать стабильные хорошие рабочие отношения с жильцами.
8. Осуществлять отчетность перед владельцем путем регулярных встреч с ним и ведением соответствующих журналов; регулярно предоставлять сведения по смете, осмотрам жилищного фонда, выявленным противозаконным актам, актам вандализма а также времени выполнения заявок на обслуживание, отчетности по выполнению нарядов и т. д.

9. Зарабатывать дополнительные премии путем сокращения там, где это возможно, расходов по смете и передачи сэкономленных средств владельцу.
10. Использовать при работе с персоналом такие методы мотивации сотрудников, чтобы конечная и промежуточные цели персонала совпадали с конечной и промежуточной целями владельца.

### 1.3. Объем работ

Будут подписаны контракты на выполнение следующих работ:

**Текущий ремонт** домов, принимающих участие в демонстрационной программе. Текущий ремонт - это комплекс работ по ремонту конструкций и технического оснащения дома и придомовой территории. В текущий ремонт не включается капитальный ремонт или дополнительные работы, такие, как замена лифтов.

**Устранение аварийных ситуаций** в зданиях и квартирах. Аварийная ситуация - это ситуация, когда неисправность внутри и снаружи жилья непосредственно угрожает безопасности и благосостоянию жильцов и/или населения в целом. Примером аварийной ситуации может служить утечка газа из квартиры или здания.

**Вывоз мусора и отходов.**

**Уборка помещений и территорий.**

**Озеленение** или улучшение внешнего вида здания с помощью посадки и ухода за зелеными насаждениями на придомовой территории.

**Выборочный профилактический ремонт** по согласованию с владельцем. Профилактический ремонт - это выполнение плановых ремонтных работ для предотвращения вообще или уменьшения частоты возникновения аварийных ситуаций.

Подрядчики не должны заниматься следующими видами работ:

**Капитальный ремонт** (необходимо принять во внимание тот факт, что все необходимые работы по проверке и ремонту отопительной системы зданий были проведены и перепроверены), за исключением тех случаев, когда ремонт выполняется по требованию владельца и оплачивается отдельно от работ, выполняемых согласно данному контракту.

**Ремонт квартир после выселения.**

**Диспетчерская служба.**

**Заключение договоров на предоставление различных коммунальных услуг.**

**Расчет платы за коммунальные услуги и квартплаты.**

**Работа с паспортами.**

**Подготовка сведений для военкоматов.**

**Аренда.**

#### **1.4. Финансирование**

Финансирование демонстрационной программы производится Городом.

Исходя из месторасположения квартир, участвующих в демонстрационной программе, жилищный фонд делится на \_\_\_\_\_ отдельных пакетов по \_\_\_\_\_ квартир в каждом; будет заключено \_\_\_\_\_ контрактов, по одному на каждый пакет. Вы можете подать заявку на участие в конкурсе по одному или более пакетов. Подробное описание пакетов дано в разделе 3. В заявке необходимо указать, на какой именно пакет вы претендуете.

Размер финансирования демонстрационной программы установлен, исходя из действительных данных о расходах на содержание жилищного фонда, входящего в \_\_\_\_\_ пакетов.

При расчете расходов были приняты во внимание следующие факторы: расположение квартир, тип постройки, год постройки, объем недоремонта. Все расчеты составлялись исходя из стоимости содержания 1 кв. м. жилой площади в месяц в карбованцах. Расчет затрат не включает стоимость коммунальных услуг. При составлении Ваших предложений относительно расходов необходимо руководствоваться этой же схемой (карбованцев на 1 кв. м. площади в месяц). В разделе 3 приводятся данные по площади выставляемого на конкурс жилого фонда в кв. м.

Расходы рассчитывались с учетом местных инфляционных процессов за \_\_\_\_\_. Если в течение действия контракта инфляция отрицательно скажется на работе подрядчика, город должен обеспечить дополнительное финансирование контрактов с учетом более высокого уровня расходов в соответствии с индексом инфляции, равным \_\_\_\_\_%.

Финансирование ведется на протяжении одного года. Хотя контракты будут подписаны сроком на один год с возможностью продления его владельцем еще на год, финансирование продления контракта не гарантируется.

#### **1.5. Форма заявки**

Все заявки должны быть составлены согласно требованиям и по форме, определенной данным документом. Владелец имеет право не рассматривать заявки, составленные не по форме.

Более подробную информацию о том, как подать заявку на участие в конкурсе и составить предложения, можно получить на предварительном собрании участников конкурса (доконкурсной конференции).

Все заявки на участие в конкурсе и предложения подаются в 5 (пяти) экземплярах.

Заявка должна быть составлена по следующей форме:

**1. Технические предложения**

**А. Информация об участнике конкурса:**

2. Название и состав Вашего предприятия (группы), включая руководство. Кто являлся основным составителем заявки на участие в конкурсе? Если Вы получите контракт, кто будет руководить работами по контракту?
3. Опишите Ваше предприятие. Это может быть юридическое или физическое лицо, акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью или предприятие иной формы собственности.
4. Месторасположение предприятия, адрес(а), телефоны.

**Б. Опыт практической работы:**

1. Как долго Вы занимаетесь такого рода деятельностью?
2. Какова Ваша квалификация в этой области?
3. Какие у Вас были заказчики в прошлом? Какие у Вас заказчики в данный момент? Пожалуйста, предоставьте нам список Ваших заказчиков с указанием их адресов и телефонов. С Вашего позволения, мы хотели бы связаться с ними с целью выяснения их удовлетворенности Вашей работой.
4. Каков подход к работе и философия труда на Вашем предприятии? Что отличает Вашу фирму от других предприятий, работающих в данной сфере?
5. Достаточно ли в Вашей фирме рабочих и служащих для достижения целей демонстрационной программы? Пожалуйста, предоставьте список всех работников Вашей фирмы с указанием имени, должности, опыта работы каждого из них, времени работы в Вашей фирме, а также времени, которое каждый из работников будет занят выполнением работ по данному контракту (в процентах). Сколько новых работников Вы наняли на работу за последний год? Сколько работников были временно отстранены от работы или уволены?
6. Были ли случаи досрочного разрыва контракта с Вашей фирмой? Если да, то по какой причине?
7. Подготавливаются ли Вашей фирмой годовые отчеты, финансовая отчетность, данные аудита или какие-либо другие документы, показывающие финансовое состояние Вашей фирмы? Если да, предоставьте нам пожалуйста копии таких документов за последние два года.

8. Если Вы намерены привлекать субподрядчиков для выполнения какой-либо части работ, опишите их. Кто это? Какой у них практический опыт работы в данной сфере? Как долго они работают в этой сфере? Работали ли Вы с ними раньше?
9. Какую систему оформления нарядов Вы предлагаете? Представьте копию Вашего наряда.
10. Как Вы собираетесь обеспечить круглосуточное выполнение работ по аварийным ситуациям? Предоставьте описание предлагаемого Вами процесса.
11. Как Вы предполагаете осуществлять выполнение текущих заявок на обслуживание? Опишите данный процесс.
12. Как Вы будете строить свои взаимоотношения с жильцами: как Вы собираетесь связываться с ними, какие шаги Вы предпримите для выяснения того, удовлетворены ли жильцы Вашей работой?
13. Как Вы будете строить свои взаимоотношения с владельцем: как Вы будете связываться с Владелльцем с целью обеспечения соответствия качества Вашей работы условиям контракта? Как Вы будете координировать с владельцем свою работу и поддерживать связь и с ним?
14. Как Вы будете доставать материалы для обеспечения выполнения работ по эксплуатации и содержанию жилья? Какую процедуру инвентаризации Вы предлагаете? Какую систему контроля Вы введете для охраны и учета запасов?

## 2. Предлагаемая стоимость

### А. Доходы

1. Источником Ваших доходов по данному контракту будет финансирование, осуществляемое Городом.
2. Размер финансирования (т.е. дохода от бюджета) будет определяться исходя из предложенной стоимости работ. Предлагаемая Вами стоимость не должна превышать максимальную стоимость содержания жилья (в карбованцах за 1 кв. м. площади в месяц), просчитанную и определенную городом.

Согласно расчетам данная стоимость составляет:

- а) Пакет 1 (\_\_\_\_\_ район) \_\_\_\_\_ x \_\_\_\_\_ крб.
  - б) Пакет 2 (\_\_\_\_\_ район) \_\_\_\_\_ x \_\_\_\_\_ крб.
  - в) Пакет 3 (\_\_\_\_\_ район) \_\_\_\_\_ x \_\_\_\_\_ крб.
3. Предлагаемая Вами стоимость не должна превышать приведенные выше суммы. Поскольку конкурс будет проводиться на конкурсной основе (особенно это касается стоимости), при заключении контрактов

владельцы отдадут предпочтение тем фирмам, которые предложат наиболее приемлемые цены и окажутся наиболее квалифицированными для выполнения данной работы. Если Вы можете реально и качественно выполнить работу при меньших затратах, чем это предусмотрено расчетами города, Ваша заявка будет более конкурентоспособной.

4. В Вашем предложении по стоимости Вы должны учесть оплату выполняемой Вашей фирмой работы, включая накладные расходы и прибыль.

#### **Б. Расходы**

1. Согласно условиям контракта каждый месяц владельцу должен представляться финансовый отчет. В этом отчете должна быть представлена смета по финансовому плану в сравнении с действительными расходами и доходами на текущий момент.
2. Предоставьте детальную разбивку по статьям расходов, на основе которых Вы основывали свои предложения. Сюда должны быть включены следующие сведения:
  - а) заработная плата аппарата управления и работников по каждой штатной единице;
  - б) материалы для выполнения работ по и содержанию, включая инвентарь, который уже имеется в наличии;
  - в) оборудование для выполнения работ по содержанию;
  - г) оплата работ, выполняемых по субподряду;
  - д) расходы на содержание офиса;
  - е) расходы по началу деятельности, включая инструмент и оборудование;
  - ж) прочие расходы.

1. Если некоторые расходы носят сезонный характер (уборка снега, стрижка газонов), включите их в план на соответствующий месяц с указанием необходимых затрат.

2. Материалы и инвентарь, необходимые для содержания зданий, будут приобретаться по свободным ценам. Как Вы предлагаете приобретать материалы и какие расходы должны быть предусмотрены соответствующей статьёй сметы расходов?

#### **1.6. Порядок проведения конкурса**

Выбор подрядчиков для осуществления демонстрационной программы будет проводиться на основе открытого и справедливого конкурсного отбора, соответствующего общественной цели программы.

Заявки будут проанализированы и контракты подписаны на равноправной и справедливой основе, независимо от национальности, пола, религиозных убеждений или этнического происхождения участников конкурса.

Все конверты с заявками будут открыты \_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_ . Любые заинтересованные лица могут присутствовать при открытии конвертов с заявками. Во время процедуры открытия конвертов будет составлен список участников конкурса и заявок относительно стоимости.

Все заявки (включая их полное содержание) будут доступны всем желающим. Любое предложение может быть предоставлено для ознакомления любой заинтересованной стороне по ее просьбе.

Все контракты будут открыты для любой заинтересованной стороны. Условия контракта и контрактные цены могут быть предоставлены для ознакомления любой заинтересованной стороне по ее просьбе.

## 2. ДОКОНКУРСНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Доконкурсная конференция будет проводиться с целью ознакомления всех участников конкурса с демонстрационной программой и "Требованиями к составлению заявок". Данная конференция будет и информационной и инструктивной. На ней будет обсуждаться информация, связанная с демонстрационной программой, а также будут даны инструкции относительно того, как должны быть составлены заявки. Будут даны ответы на все вопросы, касающиеся демонстрационной программы и "Требований к составлению заявок". Если на доконкурсной конференции по какой-либо причине не будут даны ответы на какие-либо вопросы, каждый участник получит ответы на эти вопросы в письменной форме до начала конкурса.

В интересах справедливости не будут даваться ответы на эти вопросы вне доконкурсной конференции. Просьба не обращаться к владельцу с какими бы то ни было вопросами до собрания. На доконкурсной конференции у всех участников конкурса и у всех заинтересованных лиц будет прекрасная возможность услышать и вопросы и ответы.

Хотя участие в доконкурсной конференции не является обязательным, всем заинтересованным участникам конкурса настоятельно рекомендуется посетить ее. Доконкурсная конференция участников конкурса состоится в

\_\_\_\_\_ с \_\_\_\_\_ до \_\_\_\_\_.

### **3. ОПИСАНИЕ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА ПРЕДСТАВЛЕННОГО НА КОНКУРС И ПОРЯДОК ЕГО ОСМОТРА**

#### **3.1. Описание пакетов, представляемых на конкурс:**

Пакет 1 (2, и т. д.)

Тип постройки

Год постройки

Материал стен

Этажность

Объем здания (в куб. м.)

Общая площадь

Жилая площадь

Количество квартир

Материал кровли

Площадь кровли (в кв. м.)

Площадь фасада (в кв. м.)

Водостоки

Мусорокамеры

Количество подъездов

Количество лифтов

Дата последнего капитального ремонта

#### **3.2. Порядок осмотра жилищного фонда, представляемого на конкурс:**

Все потенциальные участники могут осмотреть жилищный фонд, участвующий в демонстрационной программе.

Для всех желающих будет организован групповой осмотр жилищного фонда, который для пакета \_\_\_\_\_ состоится \_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_, начиная с \_\_\_\_\_ часов. Участие в осмотре по желанию.

Будет организован только один групповой осмотр. Индивидуальные посещения организовываться не будут. Участникам конкурса разрешается самим осмотреть представляемый на конкурс жилищный фонд, однако в этом случае, Вы обязаны уведомить собственника о своем посещении во избежание всяческих вопросов со стороны жильцов относительно того, кто и с какой целью производит осмотр.

#### 4. ПРОЦЕСС ОТБОРА

##### 4.1. Критерии оценки

Заявки всех участников конкурса будут оцениваться, исходя из следующих критериев:

<i>Критерии</i>	<i>Баллы</i>
Опыт работы	20
Персонал	15
Отзывы с предыдущих мест работы	10
План работы	20
Заявка по стоимости	25
Собеседование	10
<i>Итого:</i>	<i>100</i>
Поощрение за исчерпывающий характер заявки:	+10
<b><i>Общее количество баллов:</i></b>	<b><i>110</i></b>

##### 4.2. Собеседование

Со всеми участниками конкурса, которые представили заявки в соответствии с требованиями по составлению заявок, будет проводиться собеседование.

Финалисты будут отбираться на основании информации, содержащейся в заявках, и результатов собеседования.

Отбор будет производиться исходя из критериев оценки, приведенных выше.

Собеседование обязательно. Никто из участников не станет финалистом, если он не пройдет собеседование.

Если Вы приглашены на собеседование, Вы можете привести с собой представителей Вашей фирмы (не больше 5 человек).

Собеседование будет проводиться группой специалистов, представляющих интересы владельца жилищного фонда и города. Собеседование будет проходить \_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_. Состав комиссии, проводящей собеседование, будет объявлен позже.

## **5. ПОДПИСАНИЕ КОНТРАКТА**

### **5.1. Форма составления контракта**

Образец контракта будет составлен владельцем согласно законодательству Украины и городских нормативных актов. Данный образец будет использован для подписания всех контрактов в рамках данной демонстрационной программы. За исключением названий подрядчиков и стоимости выполнения работ по контракту, все контракты будут идентичны и не подлежат пересмотру в индивидуальном порядке.

Данные контракты будут являться документами, доступными для ознакомления, и как образец контракта, так и конкретные подписанные контракты могут быть предоставлены любой заинтересованной стороне по ее просьбе.

### **5.2. Уведомление о начале работ по контракту**

Выполнение работ по контракту начинается подрядчиком лишь после получения от владельца "Уведомления о начале работ по контракту", которое представляет собой письменное согласие владельца, разрешающее подрядчику начинать выполнение работ с определенной даты.

Подписанный контракт и "Уведомление о начале работ по контракту" дают подрядчику право начинать выполнение работ по контракту.

### **5.3. Оплата согласно контракту**

Оплата согласно данным контрактам гарантируется администрацией города. Оплата согласно контракту будет производиться ежемесячно за месяц вперед. Средства будут перечисляться непосредственно на указанный подрядчиком счет в банке. Оплата будет осуществляться в карбованцах.

## **6. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ И КОНТРОЛЬ**

### **6.1. Финансовая отчетность**

Подрядчик отвечает за точное и своевременное ведение отчетности по всем поступлениям и затратам подрядчика, связанным с данной демонстрационной программой. Подрядчик должен предоставлять владельцу ежемесячные финансовые отчеты. Если требования по финансовой отчетности не будут соблюдаться, оплата работы подрядчика может быть задержана, сокращена или вообще не произведена. Финансовая документация подлежит аудиторской проверке квалифи-цированными бухгалтерами по истечении

срока контракта, а также может быть ими проверена в любой момент во время действия контракта по требованию Владельца.

## **6.2. Контроль и удовлетворенность квартиросъемщиков качеством выполнения работ**

Владелец осуществляет контроль определенных видов работ, выполняемых согласно контракту. Владельцы будут регулярно встречаться с подрядчиками для того, чтобы оценивать качество выполнения работ и осуществлять двусторонний обмен информацией. Контроль будет включать оценку физического состояния зданий, участвующих в демонстрационной программе, а также встречи с жильцами для определения степени их удовлетворенности обслуживанием, предоставляемым в рамках демонстрационной программы.

## **6.3. Оплата и премии**

Контрактом предусматривается 3 уровня оценки выполнения работ подрядчиком:

1. Удовлетворительное выполнение работ: подрядчик выполняет все работы в соответствии с условиями контракта. Оплата производится в размере, оговоренном в контракте.
2. Отличное выполнение работ: качество выполнения работ превышает оговоренное в контракте. В этом случае подрядчику выплачивается сумма, оговоренная в контракте, плюс \_\_\_\_\_%.
3. Неудовлетворительное выполнение работ: качество выполнения работ ниже предусмотренного условиями контракта. В этом случае подрядчик обязан принять меры по исправлению недостатков в своей работе. Оплата по контракту может не быть произведена до тех пор, пока качество выполнения работ не станет удовлетворительным.

Более подробное и развернутое определение требований к качеству выполняемых работ на всех трех уровнях оценки будет изложено на доконкурсной конференции и будет приведено в приложении к контрактам.

## **6.4. Условия прекращения действия контракта**

Все контракты будут включать условия прекращения действия контракта. Действие контракта может быть прекращено по инициативе как подрядчика, так и владельца. Прекращение действия контракта является крайней мерой, и контракты не могут быть прекращены без веской причины, то есть при отсутствии конкретных претензий со стороны собственника или подрядчика.

Прекращение действия контракта не произойдет до тех пор, пока не будут испробованы все возможные методы исправления ошибок и недостатков. Все недостатки должны прежде всего обсуждаться на встрече сторон, после чего должно быть подано официальное письменное уведомление о выявленных недостатках с указанием срока их исправления.

**7. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО  
ТРЕБОВАНИЙ К СОСТАВЛЕНИЮ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В  
КОНКУРСЕ**

За дополнительной информацией относительно требований к составлению заявок на участие в конкурсе можно обращаться по следующему адресу:

---

---

---

тел. \_\_\_\_\_

**ГОРОД ХАРЬКОВ**  
**УПРАВЛЕНИЕ ЖИЛИЩНОГО ХОЗЯЙСТВА**

**ДОКОНКУРСНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ:  
ПРИГЛАШЕНИЕ НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ**

***ПРИВАТИЗАЦИЯ СОДЕРЖАНИЯ  
ГОСУДАРСТВЕННОГО ЖИЛОГО ФОНДА***

9 марта 1995 г.

10:00

## ПОВЕСТКА ДНЯ

- 10:00-10:10 Приветствие и представление участников конференции
- 10:00-10:30 Обзор харьковской Программы приватизации содержания жилого фонда
- Предистория
  - Цели программы
  - Финансирование
  - Объем работы
- 10:30-11:00 Обсуждение формы конкурса "Приглашение на участие в конкурсе" (ПНУВК) и рекомендации по составлению бизнес-плана
- Информация о ходе конкурса
  - График работы
  - Форма заявок на участие в конкурсе
  - Процедура оценки заявок
- 11:00-11:30 Выступления представителей собственника жилого фонда Октябрьского, Московского и Червонозаводского районов
- Описание районов и жилых домов, передаваемых на содержание частным фирмам
  - Предоставление диспетчерских пунктов, офисных и складских помещений и служебных квартир
- 11:30-11:45 Перерыв на кофе
- 11:45-12:15 Рассмотрение договора
- Форма договора
  - Финансирование и инфляция
  - Контроль за выполнением работы и оценка работы подрядчика
- 12:15-12:30 Вопросы и ответы
- 12:30 Завершение работы конференции

## **ПЛАН ПРОВЕДЕНИЯ ДОКОНКУРСНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ И СОДЕРЖАНИЕ ВЫСТУПЛЕНИЙ**

### **I. Приветствие и вступительное слово**

- Представить членов группы технической поддержки и группы работников Управления жилищно-коммунального хозяйства.
- Составить список участников конкурса с просьбой ко всем присутствующим заполнить подготовленную таблицу и указать свои фамилию, имя, отчество, адреса и телефонные номера фирм, а также поставить свои подписи.
- Попросить всех участников конкурса представиться: назвать свои имена и фамилии, фирмы, рассказать как они слышали о программе.
- Огласить повестку дня конференции.

### **II. Обзор программы**

#### **1. История развития программы**

1.1. Квартирная плата не покрывает расходов на эксплуатацию; новая жилищная политика предполагает повышение квартирной платы до 60% реальных расходов на содержание и эксплуатацию жилого фонда.

1.2. В этом году Харьков решил проверить возможность предоставления высококачественного, конкурентоспособного частного содержания государственному жилому фонду. Жилой фонд, передаваемый на содержание частным фирмам, находится в трех районах: Октябрьском, Московском и Червонозаводском.

1.3. Разъяснить три компонента программы: обучение представителя собственника жилья, поиск частных подрядчиков и контроль качества работы подрядчика; упомянуть о новой учебной программе для подрядчиков.

#### **2. Цели программы**

2.1. *Первая цель* - продемонстрировать возможность предоставления конкурентоспособного, высококачественного частного содержания жилищного сектора. При этом предполагается обслуживать как частный, так и государственный жилой фонд.

2.2. *Вторая цель* - осуществлять контроль и производить оценку качества работы частного подрядчика по содержанию жилого фонда.

2.3. *Третья цель* - производить опросы мнения жильцов с целью оценки степени их удовлетворенности частным содержанием жилья *по сравнению* с государственным.

2.4. *Четвертая цель* - использовать знания и опыт, полученные в ходе реализации демонстрационного проекта с целью расширения программы на все административные районы города к концу 1995 года.

### 3. Для чего нужна реформа сферы содержания жилья?

3.1. Квартирная плата покрывает сегодня только незначительную часть расходов на содержание жилья, что является огромным бременем для национального и местного бюджета.

3.2. Исторически все услуги по содержанию жилья оказывались государственными организациями (ЖЭКаами), которые являлись монополистами в данной сфере. Со временем уровень этого содержания ухудшился, оставляя в наследство невыполненный объем работ по ремонту и содержанию зданий, а также неудовлетворенность жильцов. ***Отсутствовал элемент конкуренции.***

3.3. В соответствии с Постановлением №93 Кабинета Министров Украины, оплата коммунальных услуг будет постоянно повышаться и стремиться к уровню реальных цен. В качестве оправдания более высокой платы за жилье и коммунальные услуги, собственники квартир и квартиронаниматели *потребуют* более качественных услуг по его содержанию.

3.4. По мере того, как Украина будет продвигаться к рыночной экономике, жилье необходимо рассматривать как ценное имущество; содержание этого имущества нужно рассматривать как бизнес, бизнес который *может быть* выгодным и респектабельным.

3.5. Владельцы приватизированных квартир *потребуют* альтернативы государственному содержанию жилья с тем, чтобы сохранить свою собственность и повысить ее ценность; другими словами, квартира в *хорошо* содержащемся здании *имеет большую ценность*, чем квартира в *плохо* содержащемся доме.

3.6. Государственные жилищные организации *должны начать* конкурировать за право получения контракта в условиях рынка, они должны поставить себе задачу стать более рентабельными.

### 4. Финансирование осуществляется Городом

- Если финансирование частных подрядчиков адекватно финансированию государственных ЖЭКов, зачем принимать участие в конкурсе? Дело в том, что Вы приобретете ценный опыт, благодаря которому

наверняка станете лидером в формирующемся рынке жилищных услуг. Вашим заказчиком может выступать не только собственник государственного жилого фонда, но и вновь создаваемые объединения совладельцев, также являющиеся собственником жилья, и которые в будущем станут весьма доходным источником получения прибыли.

- Сейчас, когда в Харькове приватизировано 26% квартир, их владельцы начинают понимать, что помимо местоположения, качество содержания дома является важнейшим фактором, влияющим на стоимость квартиры. Более ценной квартиру делают такие вещи, как чистые и безопасные подъезды, и собственник жилья готов платить гораздо больше за более высокое качество содержания дома.

5. **Объем работ** по программе рассчитан прежде всего на содержание жилья, а не на посторонние функции, такие как прописка, регистрация призывников или расчет квартирной платы.

- Обзор обязанностей частного подрядчика по документу Приглашение на участие в конкурсе.

- Особо остановиться на следующих положениях ПНУВК:

Очертить список работ, запрещенных к выполнению частным подрядчиком.

Программа ориентирована на результаты, а не на сам процесс.

Постоянная связь и координация действий с собственником жилья являются обязательными, т.е. необходимы регулярные встречи, совместные выезды на места и проверка состояния жилого фонда и т.д.

Меры поощрения предполагают доплату за отличную работу подрядчика в размере 5% от суммы расчетов по контракту.

Существенную роль играют отношения с жильцами; жилец - это клиент, а клиент - это король.

Необходимо бдительно и ответственно относиться к функции распределения нарядов-заданий: нужно своевременно выполнять текущие и срочные заявки жильцов!

Особое внимание необходимо уделить ликвидации условий, способствующих возникновению ситуаций, небезопасных для жизни и здоровья жильцов!

Дома и прилегающая к ним территория должны всегда *содержаться в чистоте и иметь привлекательный вид.*

III. **Описание метода "приглашение на участие в конкурсе" и рекомендации по составлению конкурсного предложения**

1. Как осуществляется модель "Приглашение на участие в конкурсе"

1.1. Процесс конкурса является "гласным": собрания проводятся открыто, регистрация конкурсных предложений в соответствующей таблице ведется также открыто, контракты заключаются после широкого обсуждения, все сведения подлежат огласке по принципу свободы обмена информацией.

1.2. Процесс конкурса является честным и объективным; нетерпимым должно быть отношение к манипуляциям в процессе отбора подрядчиков.

1.3. Объяснить концепцию конкурсного отбора, когда побеждает участник самой высокой квалификации и предложивший самую низкую, но реалистичную, стоимость обслуживания.

1.4. Объяснить процесс собеседования и использования объективной "Конкурсной комиссии".

1.5. Объяснить концепцию "Конкурсных переговоров".

1.6. Объяснить концепцию "Риска".

2. **Сроки:** Огласить график поиска подрядчиков; при этом подчеркнуть, что после окончания срока подачи конкурсных предложений не будет принято ни одно предложение подрядчика.
3. **Форма подачи конкурсных предложений:** Рассмотреть элементы технических и финансовых предложений модели "Предложение на участие в конкурсе".
4. **Процедура оценки конкурсных предложений:** Рассмотреть процедуру оценки конкурсных предложений и систему "взвешенного" подсчета очков.

#### IV. Выступление собственника жилого фонда

1. **Описание конкурсных пакетов**
  - 1.1. Описание типов проекта домов, включенных в конкурсный пакет; описание "этапов" строительства нового жилья.
2. **Предоставление диспетчерских пунктов и других служебных помещений**
  - 2.1. Описать диспетчерский пункт
  - 2.2. Описать служебные помещения: количество кабинетов (комнат), занимаемая ими площадь, количество телефонов
  - 2.3. Описать ремонтные мастерские и служебные помещения: где находятся, какие по величине?
  - 2.4. Что происходит со служебными квартирами в течение срока работы сотрудников по контракту.

## V. Обзор контракта

### 1. Форма контракта

1.1. Дать краткий обзор и описание разделов контракта; краткий, поскольку копии контракта будут розданы участникам конкурса, и они смогут детально ознакомиться с ними позднее. Типовой контракт был разработан Управлением жилищного хозяйства; основополагающие положения контракта - это такие, как положение о возможности расторжения контракта, срок действия контракта, возобновление контракта и т.д.

### 2. Финансирование и инфляция

2.1. Как и когда осуществляется финансирование? Какова расчетная стоимость обслуживания одного квадратного метра общей площади дома в карбованцах в месяц? Как осуществляется поправка на инфляцию? Когда происходит индексация расчетов по контракту? Зависит ли суммы выплат по контракту от качества работы подрядчика?

### 3. Контроль за качеством и оценка работы подрядчика

3.1. Как осуществляется контроль выполнения контракта со стороны собственника жилья? Как разрешаются споры между собственником жилья и подрядчиком? Каковы категории оценки качества работы подрядчика? Каково вознаграждение за отличное качество работ? Подчеркнуть необходимость регулярных проверок с выездом на места как для представителей собственника жилья, так и представителей подрядчика. Подчеркнуть важность отзывов жильцов о работе частного подрядчика!

## VI. Вопросы и ответы

1. Попытаться ответить на все вопросы. Отвести на эту часть конференции столько времени, сколько необходимо. Если на какой-то вопрос Вы затрудняетесь ответить, скажите участникам конференции, что ответ на этот вопрос они обязательно получат позже.
2. Поблагодарите всех за участие в конференции. Вы скажите Вашу заинтересованность получить предложения от каждого участника конференции! Попросите участников конференции в случае возникновения у них дополнительных вопросов звонить представителям собственника жилья или фирмы ПАДКО. *Еще раз напомните всем, каков окончательный срок подачи конкурсных предложений.*

**ГОРОД ХАРЬКОВ: ПРОГРАММА ПРИВЛЕЧЕНИЯ  
ЧАСТНЫХ ФИРМ К ОБСЛУЖИВАНИЮ И РЕМОНТУ  
ЖИЛОГО ФОНДА.**

17 марта 1995 г.

**ТАБЛИЦА РЕГИСТРАЦИИ ПРЕДЛОЖЕНИЙ, ПОДАННЫХ НА  
КОНКУРС.**

<u>НАИМЕНОВАНИЕ ФИРМЫ</u>	<u>ПРИСУТСТВИЕ ПРИ ВСКРЫТИИ КОНВЕРТА С ПРЕДЛОЖЕ- НИЯМИ</u>	<u>НОМЕР КОНТРАКТА *</u>	<u>СТОИМОСТЬ ОБСЛУЖИ- ВАНИЯ 1 КВ. М. ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ В МЕСЯЦ</u>
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

\* КОНТРАКТ 1 - Октябрьский район  
КОНТРАКТ 2 - Московский район  
КОНТРАКТ 3 - Червонозаводский район

## **ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ И КРИТЕРИИ ОТБОРА**

Собеседование проводится для того, чтобы помочь собственнику жилья получить информацию о квалификации потенциальных участников.

Собственник должен использовать собеседование для подтверждения и разъяснения информации, которая была представлена ему в письменном предложении. В ходе собеседования вы сможете получить дополнительные данные о квалификации потенциального участника, а также оценить степень его подготовленности и уровень профессионализма. Кроме того, собеседование может помочь оценить способности потенциального участника к речевому общению.

Все члены комиссии, проводящей собеседование и отбор, должны подробно ознакомиться с письменными предложениями каждого потенциального участника.

Просьба учесть, что результаты собеседования оцениваются в десять баллов по общей шкале оценки претендента. До проведения собеседования вам необходимо ознакомиться с оценочной шкалой и пользоваться ее требованиями в ходе проведения собеседования. Шкала оценки заявки на участия в конкурсе по модели "Приглашение на участие в конкурсе" (ПНУК) имеет следующий вид:

### **КРИТЕРИИ**

### **МАКСИМАЛЬНО ВОЗМОЖНОЕ ЧИСЛО БАЛЛОВ**

Опыт работы	20
Наличие и квалификация персонала	15
Отзывы предыдущих заказчиков	10*
План работы	20
Стоимость обслуживания	25
Результаты собеседования	+ 10
	100
Премия за полноту предложения	+ 10
<b>Общее количество набранных баллов</b>	<b>110</b>

*\* Если возможно, отзывы предыдущих заказчиков следует изучить до проведения собеседования.*

С тем, чтобы собеседование было эффективным, собственник жилья должен постараться обеспечить участникам конкурса как можно больше удобств. Собеседование следует проводить в просторном помещении, с хорошим освещением и комфортными температурными условиями. На собеседование с каждым

участником необходимо выделять достаточное время. Предлагается предусмотреть для этой цели определенный стандартный отрезок времени (обычно это 30-60 минут). До начала каждого собеседования члены комиссии по проведению собеседования и отбора представляются участникам конкурса. Необходимо, чтобы участники конкурса чувствовали себя свободно; если вы, как член комиссии, волнуетесь, то ваше волнение может передаваться участнику конкурса, и собеседование не будет эффективным. Один из членов комиссии должен принять на себя роль руководителя группы. Он (она) должен поприветствовать участников конкурса и сказать несколько слов о целях демонстрационной программы. Участников конкурса необходимо предупредить о продолжительности собеседования. Старайтесь не смотреть на часы, поскольку это может создать впечатление, что вам не терпится поскорее закончить собеседование или что вы в нем не заинтересованы.

Если во время собеседования вы пьете кофе или чай, обязательно предложите чашечку лицу, с которым вы проводите собеседование. В ходе собеседования у вас должны быть экземпляры всех предложений, и по мере беседы вы можете не колеблясь использовать их. Каждому члену комиссии рекомендуется вести записи своих впечатлений об участниках конкурса. Если этого не делать, то можно очень легко забыть ответы или же перепутать ответы разных участников при проведении собеседований с большим числом конкурсантов. При выставлении оценок участникам конкурса необходимо пользоваться своими записями.

По результатам каждого собеседования нужно выделить некоторое время (15-30 минут) для группового обсуждения. Пока полученная в ходе собеседования информация еще свежа в вашей голове, нужно выставить баллы по каждому из критериев оценки и получить общую оценку. После этого необходимо усреднить общую оценку каждого участника конкурса и получить окончательную общую оценку результатов собеседования по каждому участнику.

Поскольку данный процесс является объективным, комиссия по проведению собеседования и отбору победителей обязана выбирать участника, предложившего свои услуги по самой низкой цене и имеющего удовлетворительную квалификацию. Следует иметь в виду, что заявку следует отклонять в случае низкой квалификации участника конкурса, даже если его предложение имеет наименьшую цену. Необходимо учитывать, что собственник жилья имеет право отклонять любые заявки в ходе осуществления модели "Приглашение на участие в конкурсе".

Какие вопросы следует задавать в ходе собеседования? Любые, которые помогают принять верное решение. Форма подачи заявки по модели "Приглашение на участие в конкурсе" содержит рекомендуемый список вопросов. Помните, что ваше время ограничено. Не следует допускать, чтобы в ходе собеседования доминировал один из членов комиссии. Постарайтесь добиться, чтобы в обсуждении вопросов принимали участие все ее члены. Опасайтесь участников, которые несвязно излагают свои мысли, говорят слишком пространно или в своих ответах не раскрывают суть вопроса. Если это имеет место, члены комиссии должны вернуть обсуждение в требуемое русло или попросить участника конкурса

давать точные ответы. В случае, если участник конкурса не понял ваш вопрос, наберитесь терпения и постарайтесь перефразировать свой вопрос.

Старайтесь выдерживать график проведения собеседований. Зачастую это не просто, но вы должны помнить, что у вас спланированы собеседования на весь день и что, по справедливости, каждому участнику конкурса необходимо уделить равное время.

В конце дня собеседований необходимо внести общую оценку каждого участника конкурса в таблицу регистрации результатов. В ходе обсуждения членами комиссии принимается решение (на основании консенсуса) кто из участников, предложивших свои услуги по наименьшей цене имеет необходимую квалификацию по каждому контракту. В случае, если два или более участников конкурса набрали практически равное количество баллов и комиссия не может определить победителя, проводится конкурсные переговоры, в ходе которых собственник жилья проводит еще один этап конкурса для определения победителя среди участников, получивших равную оценку. В ходе этого процесса внимание уделяется конкретным моментам, по которым было трудно сразу определить победителя.

**ТАБЛИЦА РЕГИСТРАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ СОБЕСЕДОВАНИЯ**

Ф.И.О. члена конкурсной комиссии: \_\_\_\_\_

Ф.И.О. участника конкурса: \_\_\_\_\_

Конкурсный пакет №: \_\_\_\_\_

Дата и время проведения собеседования: \_\_\_\_\_

<u>КРИТЕРИИ</u>	<u>МАКСИМАЛЬНО ВОЗМОЖНОЕ ЧИСЛО БАЛЛОВ</u>	<u>ФАКТИЧЕСКИ НАБРАННОЕ ЧИСЛО БАЛЛОВ</u>	<u>ПРИМЕЧАНИЯ *</u>
<u>Опыт работы</u>	<u>20</u>		
<u>Наличие и квалификация персонала</u>	<u>15</u>		
<u>Отзывы предыдущих заказчиков</u>	<u>10</u>		
<u>План работы</u>	<u>20</u>		
<u>Стоимость обслуживания</u>	<u>25</u>		
<u>Результаты собеседования</u>	<u>10</u>		
<b><u>ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ</u></b>	<b><u>100</u></b>		_____
<b>ПРЕМИЯ ЗА ПОЛНОТУ ПРЕДЛОЖЕНИЯ</b>	<b><u>+ 10</u></b>	<b>+</b> _____	
<b><u>ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО НАБРАННЫХ БАЛЛОВ =</u></b>	<b><u>110</u></b>	_____	
Подпись члена комиссии	_____		

\* Дополнительную информацию пожалуйста впишите отдельно на стр. 2

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**



**ФОРМУЛА РАСЧЕТА СРЕДНЕГО БАЛЛА:**

ОБЩЕЕ ЧИСЛО НАБРАННЫХ БАЛЛОВ [\_\_\_] *РАЗДЕЛИТЬ НА*  
ОБЩЕЕ ЧИСЛО ЧЛЕНОВ КОНКУРСНОЙ КОМИССИИ [\_\_\_] =  
[\_\_\_] СРЕДНИЙ БАЛЛ УЧАСТНИКА КОНКУРСА

СРЕДНИЙ БАЛЛ УЧАСТНИКА КОНКУРСА = \_\_\_\_\_

РАСЧЕТ ПРОИЗВЕЛ: \_\_\_\_\_

**РЕЙТИНГ УЧАСТНИКОВ КОНКУРСА  
СОГЛАСНО СРЕДНЕМУ БАЛЛУ**

**КОНКУРСНЫЙ ПАКЕТ 1/2/ИЛИ 3**

**Средний балл  
(начиная с самого  
высокого и заканчивая  
самым низким)**

**Ф.и.о. участника конкурса**

**ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**РЕЙТИНГ СОСТАВЛЕН:** \_\_\_\_\_

**ДАТА:** \_\_\_\_\_

ПРИЛОЖЕНИЕ Н

Додаток №2  
до рішення міськвиконкому  
від 23.02.95 р.  
№ 95

ТИПОВИЙ ДОГОВІР  
НА ОБСЛУГОВУВАННЯ ТА РЕМОНТ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ  
І ПРИБУДИНКОВИХ ТЕРИТОРІЙ

м. Харків

" \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 199\_\_ р.

Виробниче житлове ремонтно-експлуатаційне підприємство (ВЖРЕП)  
\_\_\_\_\_ району м. Харкова,  
в подальшому "Замовник", в особі \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ діючого на підставі Статуту, та \_\_\_\_\_ в подальшому  
"Виконавець", в особі \_\_\_\_\_  
діючого на підставі \_\_\_\_\_, уклали цей договір про наступне:

**1. ПРЕДМЕТ ТА МЕТА ДОГОВОРУ**

- 1.1. Предметом договору є передача Замовником, на балансі якого знаходиться житловий фонд, функцій по обслуговуванню та ремонту цього фонду і прибудинкових територій Виконавцю.
- 1.2. Мета договору - забезпечення професійного обслуговування та ремонту житлового фонду, його інженерного обладнання, належного санітарного стану прибудинкових територій.
- 1.3. Невід'ємною частиною цього договору є:
  - 1.3.1. адресний перелік переданого Замовником Виконавцю на обслуговування житлового фонду та прибудинкової території з їх технічною характеристикою, якісним, кількісним, вартісними показниками та переліком інженерного обладнання;
  - 1.3.2. дані про площу прибудинкової території, схеми площі, яка прибирається;
  - 1.3.3. планові обсяги робіт у вартісному виразі, виходячи з діючих на момент укладення договору цін та тарифів.

**2. ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН**

- 2.1. Загальні обов'язки.

В своїй діяльності Замовник і Виконавець керуються правилами, інструкціями, нормативними та законодавчими актами, які регулюють

питання обслуговування та ремонту житлового фонду і прибудинкової території.

2.2. Замовник зобов'язується:

2.2.1. Забезпечити Виконавця технічною та проектно-кошторисною документацією на будівлі та роботи в строки, визначені "Положенням про систему технічного обслуговування, ремонту та реконструкції житлових будинків в містах та селищах України".

2.2.2. В строки, визначені нормативними документами, але не менш одного разу на тиждень, проводити обстеження санітарно-технічного стану будинків, та не менш двох разів на тиждень прибудинкової території, переданих на обслуговування Виконавцю, оцінювати якість виконання доручених Виконавцю робіт. Підсумки обстеження та перевірок оформляти актом, один примірник якого на протязі доби передавати Виконавцю.

2.2.3. Оплачувати виконані Виконавцем роботи, враховуючи зміни в централізованому порядку цін і тарифів, виходячи з умов цього договору.

2.3. Виконавець зобов'язується:

2.3.1. Забезпечити якісне виконання доручених йому Замовником робіт (послуг) та нести майнову відповідальність за недодержання або неналежне додержання умов договору у відповідності з діючим законодавством і цим договором.

2.3.2. Надавати Замовнику на його вимогу інформацію, безпосередньо пов'язану з питаннями обслуговування та ремонту житлового фонду і прибудинкової території.

2.3.3. Виконувати за додаткову оплату доручення Замовника, не пов'язані з основною діяльністю. Плата за ці роботи в кожному випадку визначається окремою угодою.

2.3.4. Пред'являти Замовнику при укладенні договору рішення конкурсної комісії про визначення переможцем конкурсу недержавних підприємств.

2.3.5. Вести облік виконання всіх робіт по обслуговуванню та ремонту житлового фонду і прибудинкових територій, фінансову та бухгалтерську документацію.

3.

## ПРАВА СТОРІН

- 3.1. Замовник має право:
  - 3.1.1. Відмовитися повністю або частково від послуг Виконавця у випадку невиконання або систематичного неякісного виконання ним своїх обов'язків по договору, пред'явивши обґрунтування для такої відмови та попередивши останнього не менше як за три місяці.
  - 3.1.2. На підставі складених актів:
    - 3.1.2.1. зменшити розмір оплати при незадовільному виконанні Виконавцем покладених на нього робіт до 50%;
    - 3.1.2.2. пред'явити Виконавцю для відшкодування збитків від оплати штрафних санкцій, в т. ч. за незадовільне санітарне утримання території, порушення в обслуговуванні житлового фонду та інше при виникненні цих збитків з вини Виконавця.
- 3.2. Виконавець має право:
  - 3.2.1. Залучати субпідрядників для виконання покладених на нього робіт (послуг).
  - 3.2.2. Вносити постатейні зміни в кошторис витрат на обслуговування та ремонт житлового фонду і прибудинкової території, не змінюючи при цьому вартість робіт по договору.
  - 3.2.3. Розірвати договір з Замовником при невиконанні останнім обов'язків по договору, попередивши Замовника не менш ніж за три місяці.
  - 3.2.4. За несвоєчасну оплату робіт вимагати з Замовника неустойку в розмірі 0,5% від вартості неоплачених рахунків за кожний день прострочення.

## 4. РОЗРАХУНКИ ТА САНКЦІЇ ПО ДОГОВОРУ

- 4.1. Кошторис планових обсягів робіт, який додається до договору, підлягає щоквартальному уточненню сторонами з урахуванням зміни рівня цін і тарифів.
- 4.2. Замовник щомісячно до 10 числа поточного місяця перераховує Замовнику аванс в розмірі 30% від вартості, належних до виконання в цьому місяці обсягів робіт згідно кошторису витрат.

Кінцевий розрахунок проводиться до 1 числа наступного місяця згідно акту виконаних робіт з урахуванням їх якості.
- 4.3. Використання послуг аварійної диспетчерської служби оплачується згідно з додатково укладеною угодою по діючим цінам і тарифам.

Так само встановлюються взаємовідносини між Виконавцем та об'єднаними диспетчерськими системами.
- 4.4. Означені по договору рівні якості робіт для визначення розміру оплати:
  - 4.4.1. Незадовільне виконання робіт:

- 4.4.1.1. результати перевірки показують, що Виконавець не виконує роботи у відповідності з умови договору, або виконує їх не в повному обсязі;
- 4.4.1.2. терміни виконання поточного та аварійного ремонтів, затверджені положенням, не витримуються;
- 4.4.1.3. порушуються графіки профілактичного ремонту;
- 4.4.1.4. будинки не завжди утримуються у чистоті, конструктивні елементи та інженерні системи працюють з відхиленням від заданих параметрів;
- 4.4.1.5. від мешканців надходять обґрунтовані скарги;
- 4.4.1.6. не додержуються терміни здачі звітності.

При виконанні робіт на незадовільному рівні Замовник інформує про це Виконавця в письмовій формі. Виконавець повинен подати Замовнику в письмовому вигляді план та графік усунення недоліків в роботі. Замовник повинен надати Виконавцю певний час на виправлення недоліків. Якщо всі необхідні роботи не будуть виконані, а недоліки не будуть усунуті на протязі встановленого строку, оплата по договору проводиться у відповідності з п. 3.1.2 цього договору.

#### 4.4.2. адовільне виконання робіт:

- 4.4.2.1. результати перевірки показують, що Виконавець виконує всі роботи згідно з умовами договору;
- 4.4.2.2. терміни виконання поточного та аварійного ремонтів відповідають затвердженим положенням;
- 4.4.2.3. додержуються графіки профілактичного ремонту та підготовки будинків до сезонної експлуатації;
- 4.4.2.4. будинки та системи інженерного обладнання утримуються в належному стані, а прибудинкова територія та сходові клітини будинків - у чистоті;
- 4.4.2.5. опитування мешканців свідчить про задовільну роботу Виконавця;
- 4.4.2.6. звіти складаються якісно і здаються в установлені строки.

За задовільне виконання робіт Виконавець одержує оплату згідно договору.

#### 4.4.3. Відмінне виконання робіт:

- 4.4.3.1. результати перевірки показують, що виконавець виконує всі роботи з перевищенням умов договору;
- 4.4.3.2. поточний та аварійний ремонт виконуються швидше, ніж встановлено нормативними документами;
- 4.4.3.3. профілактичний ремонт проводиться з випередженням графіка;

- 4.4.3.4. конструктивні елементи та системи інженерного обладнання будинків справні і функціонують в заданому режимі, прибудинкова територія утримується у чистоті та має належний рівень благоустрою;
- 4.4.3.5. відсутні витік води та втрати теплової та електричної енергії;
- 4.4.3.6. опитування мешканців свідчить про значне покращення якості виконаних робіт;
- 4.4.3.7. звіти складаються якісно і здаються достроково.

За відмінне виконання робіт Виконавцю розмір оплати, передбачений договором, збільшується на 5%.

## 5. ІНШІ УМОВИ

- 5.1. Замовник не має права оцінювати роботу Виконавця як незадовільну, якщо він не дотримав передбачену договором періодичність перевірок і не виконав умови п. 2.2.1.
- 5.2. Договір укладається строком на \_\_\_\_\_ років, вступає в дію з дня підписання та при згоді сторін може бути продовжений.
- 5.3. Суперечки та різномовлення між сторонами вирішуються у встановленому законом порядку.
- 5.4. Договір складається у двох примірниках, кожний з яких має однакову юридичну силу і зберігається у кожної із сторін.

Замовник

Виконавець

\_\_\_\_\_

Юридична адреса

\_\_\_\_\_

Юридична адреса

Банківські реквізити

Банківські реквізити

Підпис

Підпис

Печатка

Печатка

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ ЖИЛЫХ ДОМОВ ДЛЯ  
ПРОВЕДЕНИЯ СОВМЕСТНЫХ ИНСПЕКЦИЙ  
ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ СОБСТВЕННИКА ЖИЛОГО ФОНДА  
И ЧАСТНОЙ ФИРМЫ**

Адрес дома: \_\_\_\_\_

Микрорайон: \_\_\_\_\_

Дата инспекции: \_\_\_\_\_

Высота дома: \_\_\_\_\_

Тип проекта: \_\_\_\_\_

Дата постройки: \_\_\_\_\_

Количество квартир в доме: \_\_\_\_\_ 1-комнатных  
\_\_\_\_\_ 2-комнатных  
\_\_\_\_\_ 3-комнатных  
\_\_\_\_\_ 4-комнатных  
\_\_\_\_\_ 5-комнатных  
\_\_\_\_\_ коммунальных

**КОДОВЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ:**

Техническое состояние    Нуждается в:

Отличное = <b>О</b>	Капитальном ремонте = <b>КапР</b>	Вывозе снега = <b>ВС</b>
Хорошее = <b>Х</b>	Текущем ремонте = <b>ТекР</b>	Благоустройстве = <b>Б</b>
Удовлетворительное = <b>У</b>	Уборке помещений = <b>УП</b>	Покраске = <b>П</b>
Неудовлетворительное = <b>Н</b>	Вывозе бытового мусора = <b>ВБМ</b>	Деодорации = <b>Д</b>
Аварийное = <b>А</b>	Профилактическом ремонте = <b>ПР</b>	Уборке территории = <b>УТ</b>

**I. Интерьер дома**

- A. Подъезд**
4. Ступени \_\_\_\_\_
  5. Дверь(двери) \_\_\_\_\_
  6. Переговорно-замочное устройство \_\_\_\_\_
  7. Пол/стены \_\_\_\_\_

8. Почтовые ящики \_\_\_\_\_
9. Лифт(ы) \_\_\_\_\_
10. Стекла/Окна \_\_\_\_\_
11. Освещение \_\_\_\_\_
12. Мусоропровод/Запах от мусоропровода \_\_\_\_\_
13. Отопление \_\_\_\_\_

**Б. Коридоры.**

1. Пол/Стены \_\_\_\_\_
2. Освещение \_\_\_\_\_
3. Счетчики электроэнергии и электропроводка \_\_\_\_\_
4. Мусоропроводы \_\_\_\_\_
5. Стекла/Окна \_\_\_\_\_
6. Входные двери в квартиры \_\_\_\_\_

**В. Лестницы и лестничные площадки.**

1. Перила \_\_\_\_\_
2. Освещение \_\_\_\_\_
3. Стекла/Окна \_\_\_\_\_

**Г. Система пожаротушения.**

1. Гидранты \_\_\_\_\_
2. Огнетушители \_\_\_\_\_
3. Система дымоудаления \_\_\_\_\_

**Д. Системы**

1. Газоснабжения \_\_\_\_\_
2. Холодного водоснабжения \_\_\_\_\_
3. Электроснабжения \_\_\_\_\_
4. Отопления \_\_\_\_\_
5. Горячего водоснабжения \_\_\_\_\_
6. Канализации \_\_\_\_\_

Примечания: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**II. Экстерьер дома**

А. Стены \_\_\_\_\_

Б. Окна \_\_\_\_\_

В. Балконы \_\_\_\_\_

Г. Кровля \_\_\_\_\_

Д. Водосточные трубы \_\_\_\_\_

Е. Коллективная антенна \_\_\_\_\_

Ж. Фундамент \_\_\_\_\_

З. Автостоянка \_\_\_\_\_

И. Игровые площадки \_\_\_\_\_

К. Структурная целостность \_\_\_\_\_

Л. Освещение \_\_\_\_\_

М. Забор/Ограждения \_\_\_\_\_

Примечания:

---

---

### **III. Придомовая территория**

А. Тротуары \_\_\_\_\_

Б. Дороги/Обочины \_\_\_\_\_

В. Дождевые стоки \_\_\_\_\_

Г. Благоустройство

1. Деревья \_\_\_\_\_

2. Трава \_\_\_\_\_

3. Кустарники \_\_\_\_\_

4. Эрозия почвы \_\_\_\_\_

Д. Брошенные автомобили \_\_\_\_\_

Е. Инженерные коммуникации \_\_\_\_\_

Ж. Наличие грызунов \_\_\_\_\_

З. Мусорные баки \_\_\_\_\_

Примечания:

---

---

#### **IV. Социальные элементы**

А. Помещения для проведения собраний \_\_\_\_\_

Б. Известны ли случаи занятия нелегальной деятельностью?

1. Несанкционированные собрания? \_\_\_\_\_
2. Надписи на стенах домов? \_\_\_\_\_
3. Вандализм (разрушение и порча имущества дома)? \_\_\_\_\_
4. Использование наркотиков? \_\_\_\_\_

Примечания:

---

---

#### **V. Общие замечания**

А. Каково Ваше общее впечатление от дома и придомовой территории? Какой у него вид? Привлекателен ли он для потенциальных жильцов?

---

---

Б. На чем необходимо сосредоточить внимание подрядчику в первую очередь?

---

---

В. Есть ли на участке дома, требующие незамедлительного принятия мер?

---

Осмотр дома произвел: \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О. и Подпись)

## ОБЪЯВЛЕНИЕ

Жителям района (*название района*) включенного в программу приватизации содержания жилья

\_\_\_\_\_ апреля 1995 г.

**В данном объявлении содержится важная информация о программе, которую вы должны знать.**

В Харькове осуществляется программа, направленная на улучшение обслуживания, снижение эксплуатационных расходов и превращение вашего дома в место, где приятно жить.

### **Цель программы:**

Обеспечить предоставление высококачественных, конкурентоспособных услуг по частному содержанию городского жилищного фонда.

\_\_\_\_\_ марта 1995 года Управление жилищного хозяйства подписало три договора на обслуживание жилья с частными украинскими фирмами.

\_\_\_\_\_ мая 1995 года эти частные фирмы приступают к выполнению работ, которые до настоящего времени выполнялись ЖЭКаами. Объявления с информацией о вашей новой частной фирме будут расклеены у вас в подъездах и опущены в почтовые ящики. В них будет указано название фирмы и номер ее телефона.

### **Частная фирма будет отвечать за выполнение следующих работ:**

- Выполнение текущих заявок на обслуживание и на устранение аварийных ситуаций
- Уборка подъездов и придомовой территории
- Вывоз мусора
- Содержание игровых площадок
- Благоустройство
- Уборка снега
- Профилактический ремонт

Выполнение всех остальных функций по содержанию (включая капитальный ремонт) остается за Управлением жилищного хозяйства.

Оценка качества работы частной фирмы будет дана городскими властями, однако, очень важным показателем того, работает ли программа, будет ваша оценка работы фирмы. Именно поэтому многим из вас было предложено сравнить старую и новую системы содержания жилья.

Управление жилищного хозяйства возлагает большие надежды на эту программу.

---

*Николай Кушнир*

Начальник Управления жилищного хозяйства

## УВЕДОМЛЕНИЕ О НАЧАЛЕ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ

\_\_\_\_\_ 1995 года между Управлением жилищного хозяйства и  
(*вписать название фирмы по содержанию жилого фонда*) был подписан  
Договор по частному содержанию зданий в г. Харькове.

В соответствии с условиями контракта фирма может приступить к  
выполнению работ только после того, как Управление жилищного  
хозяйства выдаст **уведомление о начале выполнения работ.**

Настоящим уведомляем, что начиная с \_\_\_\_ мая 1995 года вам  
разрешено приступить к выполнению работ в соответствии с условиями  
Договора.

Должностное лицо: \_\_\_\_\_ (подпись)  
Управление жилищного хозяйства

Дата: \_\_\_\_ апреля 1995 года