PN-ABZ-923
92847

PADCO

PLANNING AND DEVELOPMENT COLLABORATIVE INTERNATIONAL, INC.

ПРИВАТНЕ УТРИМАННЯ ЖИТЛА В УКРАЇНІ

Як розробити та реалізувати місцеву програму

Рекомендації для посадових осіб, професійних працівників житлового господарства, квартиронаймачів, власників житла та фірм

Грунтується на результатах успішних демонстраційних проектів у Харкові, Одесі та Києві

Жовтень 1995 року

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

A

ПРИВАТНЕ УТРИМАННЯ ЖИТЛА В УКРАЇНІ

Як розробити та реалізувати місцеву програму

Рекомендації для посадових осіб, професійних працівників житлового господарства, квартиронаймачів, власників житла та фірм

Грунтується на результатах успішних демонстраційних проектів у Харкові, Одесі та Києві

Жовтень 1995 року

В

Автор : Енгус Т. Олсон

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У ПЛАНУВАННІ ТА РОЗВИТКУ (ПАДКО)

Підготовлено на замовлення управління житлових та урбаністичних програм Агенції США з міжнародного розвитку

C

ПЕРЕДМОВА

Експлуатація житла довгі роки залишалась гострою проблемою і для держави, яка володіла ним , і для громадян, які в ньому мешкали. Недостатність коштів у господаря, монополізм створених ним структур, споживацьке відношення квартиронаймачів, притамані такій формі власності - все це не могло не привести до руйнування будівель, зниженню комфортності життя.

Як сьогодні можна змінити цю сферу послуг? Ми задумались про це, коли держава почала передавати житло у приватну власність, зменшувати обсяг дотацій на його утримання, розуміючи, що в нових умовах ми не тільки можемо, але й повинні запропонувати громадянам нову систему обслуговування їх власності. І на допомогу нам прийшло Агенство США з Міжнародного розвитку в особі фірми ПАДКО.

Після відповідного рішення Сесії міської Ради було створено спеціальний підрозділ по впровадженню нових форм експлуатації житла. А невдовзі після цього оголосили міський конкурс на обслуговування житла серед комерційних структур.

Сьогодні харків"яни володіють майже третиною житла, яке раніше належало державі. А переможці конкурсу обслуговують фонд трьох житлово-експлуатаційних підприємств. Навіть досить незначний період дії експерименту дозволяє дати йому позитивну оцінку.

Програма, що реалізується у нас, може бути реалізована і в інших містах України. Я впевнений, що цей посібник, підготовлений Енгусом Олсоном, який не один рік працював у нашому місті, допоможе в цьому.

Є. Кушнарьов
Голова Харківської
міської Ради
народних депутатів.

ЗМІСТ

Передмова: м.Харків i

Зміст 1

Вступ 4

Розділ 1: Передумови виникнення потреби у приватному утриманні та чому саме зараз настав час для реалізації програми приватного утримання 5

Розділ 2: Цілі приватного утримання житла 6

Розділ 3: Загальна характеристика передумов для здійснення програми приватного утримання, її основних елементів та графіку реалізації 7

Розділ 4: Кроки з реалізації програми приватного утримання 9

Крок 1: Створення робочої комісії 9

Крок 2: Навчання представників власників державного житлового фонду, об"єднань співвласників житла і підрядників 11

Крок 3: Відбір конкурсних пакетів 12

Крок 4: Розрахунок фінансування для кожного конкурсного пакету 12

Крок 5: Випуск прес-релізу та проведення прес-конференції 14

Крок 6: Випуск "Запрошення до участі у конкурсі" та пошук потенційних учасників 14

Крок 7: Проведення доконкурсної конференції 17

Крок 8: Отримання пропозицій 18

Крок 9: Створення конкурсної комісії, Аналіз пропозицій, Проведення співбесід та Оцінка учасників конкурсу 18

Крок 10: Вибір переможців конкурсу 19

Крок 11: Обговорення умов контрактів з переможцями 20

Крок 12: Інспекція будинків 21

Крок 13: Укладання контрактів 21

Крок 14: Інформування квартиронаймачів та власників 22

Крок 15: Подання "Повідомлення про початок робіт за контрактом" 22

Крок 16: Контроль за якістю виконання робіт 22

Розділ 5: Технічна допомога Агенції США з міжнародного розвитку та фірми ПАДКО 25

Розділ 6: Досвід реалізації демонстраційних програм 27

Розділ 7: Переваги приватного утримання 29

Виборні або призначені посадові особи 29

Професійні працівники житлово-комунального господарства: 29

Приватні власники: 29

Квартиронаймачі: 30

Розділ 8: Висновки 31

ДОДАТКИ: 32

А: Словник термінів з нерухомості 33

Б: Графік пошуку підрядників та укладення контрактів 36

В: Рішення міської Ради щодо проведення експерименту 38

Г: Характеристика навчання та учбових матеріалів 41

Д: Проект прес-релізу 44

Е: Проект оголошення про проведення конкурсу 46

Є: Запрошення до участі у конкурсі 48

Ж: Доконкурсна конференція 65

З: Примітки та план проведення доконкурсної конференції 67

И: Таблиця реєстрації пропозицій, поданих на конкурс 72

І: Поради щодо проведення співбесіди та вибору переможців 73

Ї: Оцінка результатів співбесіди: таблиця реєстрації даних 76

Й: Типовий договір 81

К: Технічний опис житлових будинків для проведення спільних інспекцій представників власника житлового фонду та приватної фірми 88

Л: Інформування квартиронаймачів 93

М: Повідомлення про початок виконання робіт 94

ВСТУП

У цьому посібнику розглядається порядок розробки та реалізації на місцевому рівні програми приватного утримання житла. Незалежно від того, ким ви є - посадовою особою чи професійним працівником житлового господарства, власником житла, квартиронаймачем, представником державного підприємства чи бізнесменом, концепція приватного утримання може працювати на вашу користь. Успішна реалізація демонстраційних проектів показала життєздатність приватного утримання в Україні, і до проведення таких програм виявляється значна зацікавленість у інших областях, містах та районах[1]. Цей посібник підготовлено з метою розповсюдження практичної інформації, отриманої під час реалізації демонстраційних проектів, висвітлення набутого досвіду та допомоги у здійсненні ваших власних програм приватного утримання.

Хоча місцеві демонстраційні програми багато у чому тотожні, між ними є очевидні відмінності. У цьому процесі немає "вірних" або "невірних" шляхів і розвиток приватного утримання буде дещо різнитися у кожній місцевості залежно від місцевих потреб. Слід зазначити, що програма приватного утримання є досить гнучкою і може бути пристосована до потреб утриманя житлового фонду в різних регіонах України.

Приватне утримання виросло до рівня програми, котру Верховна Рада України включила до своєї нової "Концепції державної житлової політики". Нова житлова політика передбачає "продовження приватизації державного житлового фонду, створення ринку житла та ринкових структур у *сфері утримання житла*"[2].

Пропонований посібник та додатки до нього містять основну інформацію та типові документи, які можуть бути використані для розробки та реалізації вашої програми приватного утримання. Рекомендації написано у популярній формі, тому обсяг посібника невеликий і він не містить усіх подробиць процесу приватного утримання житла. У процесі реалізації програми всі, хто буде користуватися цим посібником, можуть звернутися за допомогою до кваліфікованих та досвідчених фахівців фірми ПАДКО.

"Словник термінів з нерухомості", який подано у Додатку А, має на меті полегшити розуміння термінології, яка використана у посібнику.

---

[1] Програми приватного утримання здійснюються у Одесі, Харкові та Києві за технічної допомоги Агенції міжнародного розвитку США та фірми ПАДКО.

[2] Принято Постановою Верховної Ради України № 254/95-ВР від 30 липня 1995р., виділено автором.

РОЗДІЛ 1

Передумови виникнення потреби у приватному утриманні та Чому саме зараз настав час для реалізації програми приватного утримання

1. Сьогодні плата за квартиру покриває лише незначну частину видатків на утримання житлового фонду, що є величезним тягарем як для державного, так і місцевих бюджетів. Плата за житлові приміщення у 1994 році складала менш ніж 5 відсотків від експлуатаційних видатків на їх утримання. Україна не може більше собі дозволити такі величезні витрати. Зараз перед житлово-комунальним господарством стоїть складна проблема—як зробити більше з меншими ресурсами. Для свого виживання сфера утримання житлового фонду повинна буде забезпечувати більш високу продуктивність.
2. Традиційно, весь комплекс послуг з утримання житла виконувався ЖЕКами, котрі були монополістами у цій галузі. З часом рівень цього утримання значно погіршився, залишаючи у спадщину великий обсяг невиконаних робіт з ремонту та утримання будинків, а також поганий настрій мешканців. Утримання житла є видом діяльності, який орієнтований на надання послуг, проте, на протязі значного періоду часу саме цим аспектом діяльності нехтували. Рушійною силою на приватних ринках є конкуренція, яка призводить до того, що споживач (клієнт) отримує більш якісні послуги за нижчу ціну. Це також означає, що коли робота не виконується належним чином, клієнт може припинити контракт та найняти іншу фірму для виконання цієї роботи. У галузі утримання житла елемент конкуренції був відсутній.
3. У 1996 році плата за комунальні послуги (включно з квартирною платою) підвищуватиметься до рівня, що більш відповідає реальним витратам. З підвищенням квартирної плати як власники квартир, так і їх наймачі вимагатимуть, щоб більш висока плата, відповідно, гарантувала вищу якість утримання.
4. Оскільки Україна крокує до ринкової економіки, житло необхідно розглядати як майно. Утримання цього майна слід розглядати як бізнес, що може бути прибутковим та респектабельним. Крім того, з появою в Україні житлово-фінансового (або гіпотечного) ринку, позичкодавці будуть вимагати приватного утримання будинків, що віддаються у заставу. Позичкодавці будуть намагатися забезпечити відмінний стан будинків, під заставу яких вони надали позички, до виплати цих позичок. Для збереження цінності будинку, під заклад якого дано позичку, позичкодавці повинні використовувати високоякісне утримання.
5. Власники приватизованих квартир вимагатимуть альтернив до традиційного утримання житла для того, щоб зберегти та підвищити цінність свого майна. Наприклад, приватизована квартира у будинку, що добре утримується, має більш високу цінність, ніж така ж квартира у будинку, що утримуєтсья погано. Власники квартир бажають мати більш привабливі та безпечні місця загального користування і готові платити за це більше.

РОЗДІЛ 2

Цілі приватного утримання житла

Головною метою є здійснення широкомасштабного переходу до конкурентоздатного, високоякісного приватного утримання у житловому господарстві України. Це включає не лише приватний, але й державний та відомчий житловий фонд. З метою забезпечення дієвості програм приватного управління необхідно дотримуватися принципу чесної та об'єктивної конкуренції у виборі фірм, з якими буде укладено контракти. Саме у конкуренції і є головна відмінність приватного утримання житлового фонду від монопольного (неконкурентного).

Крім того, приватне управління ставить перед собою такі цілі:

- Оцінити рентабельність та підвищення продуктивності шляхом контролю та оцінки роботи приватних підрядників з утримання житла.
- Вивчити думку замовників (власників та квартиронаймачів) для визначення рівня їх задоволення приватним утриманням житла у порівнянні з державним.

Програма приватного управління не ставить завдання ліквідувати ЖЕКи. Деякі з них показують добрі результати. Проте, є величезна різниця у якості роботи між різними ЖЕКами, багато з яких погано виконують свої обов'язки. Останнім часом виявляється тенденція реорганізації ЖЕКів у малі підприємства, і таким чином, приватизовані ЖЕКи мають можливість взяти на озброєння нові принципи управління нерухомістю. Проте, за право займатися цією діяльністю ЖЕКи повинні змагатися з приватними фірмами. Виконання робіт більш не повинно з року на рік передаватися ЖЕКам, ніби-то не існують альтернативні варіанти утримання житлового фонду. Кожна ЖЕК має змагатися за право виконання робіт і отримувати контракти на підставі своїх переваг в ринковій боротьбі. ЖЕКи також повинні брати за мету забезпечення рентабельності своєї діяльності.

РОЗДІЛ 3

Загальна характеристика передумов для здійснення програми приватного утримання, її основних елементів та графіку реалізації

Для здійсненя програми переходу до приватного утримання звичайно необхідно 4-6 місяців копіткої праці, в залежності від рівня порозуміння щодо необхідності розробки програми та початкового обсягу робіт, який передається у приватне управління. Ці два показники - порозуміння та обсяг робіт - можуть скоротити або подовжити строки реалізації програми.

Порозуміння та загальна згода щодо переходу до приватного управління є головною передумовою початку реалізації програми. Без загальної згоди сама ідея отримає лише фрагментарну та спорадичну підтримку громадськості, що призведе до труднощів у розробці та реалізації програми, та може зробити її виконання неможливим. Саме тому ми дуже радимо приділити стільки часу ознайомленню з інформацією про програму її ключових учасників (виборних та призначених посадових осіб, професійних працівників житлового господарства, квартиронаймачів або власників будинків та ін.), скільки буде потрібно для того, щоб досягти того рівня консенсусу, який необхідний для підтримки програми. Невелика підготовча робота по забезпеченню порозуміння дасть значні переваги на подальших етапах діяльності—вона дасть змогу реалізовувати програму в чітких часових межах та зведе до мінімуму кількість конфліктних ситуацій.

Початковий обсяг робіт (кількість квартир, що передаються у приватне утримання) повинен відповідати вашим потребам, приймаючи до уваги, що чим більшим є початковий обсяг робіт, тим важче здійснювати утримання. Крім того, у процесі приватного утримання контроль зі сторони власника житла (як державного, так і приватного) має бути дуже суворим, що потребує значних витрат часу власників житла. Є ще один фактор, який необхідно врахувати - скільки приватних підрядників зацікавлені взяти участь у конкурсі на виконання робіт з приватного управління. Якщо претендентів на виконання робіт недостатньо, у вас можуть виникнути затримки у впровадженні програми. Необхідно реалістично оцінювати свої можливості залучення приватного утримання і відповідним чином визначити обсяг своєї програми.

Перш ніж вдаватися до детальної розповіді про розробку та впровадження програми, необхідно розглянути основні компоненти програми приватного утримання.

Навчання. Цей компонент включає підготовку власника житла (державного та приватного) з принципів загального менеджменту та утримання об'єктів нерухомості, а також навчання представників приватних фірм мистецтву функціонування як прибуткова компанія на ринку житла, який щойно починає формуватися. Таке навчання має величезне значення, оскільки у минулому не було ані власників, ані фірм з утримання, і перш ніж почати реалізацію програми вони повинні зрозуміти свою роль у цьому процесі.

Пошук підрядників. Цей елемент включає в себе організацію та проведення конкурсу з метою знаходження приватної фірми з утримання житла, яка б надавала необхідні послуги власникові житла. Цей процес покликаний познайомити громадськість з програмою та привернути увагу потенційних претендентів на виконання робіт. До того ж, цим досягається і мета навчання, коли потенційні учасники конкурсу через знайомство з елементами програми навчаються тому, як підготувати пропозицію для участі у конкурсі. Відмінною рисою будь-якої програми приватного утримання є суворе дотримання принципу справедливої та об'єктивної конкуренції у боротьбі за отримання контракту. Саме конкурентний характер приватного утримання житла і складає його кардинальну відмінність від монопольного (неконкурентного) утримання. Після закінчення конкурсу власник та приватний підрядник укладають між собою контракт.

Контроль. Цей елемент охоплює оцінку праці підрядника з використанням чітко зумовлених критеріїв, які записані у контракті. Контроль - це процес спрямований на зворотний зв'язок. Він потребує частіших контактів власників з приватними підрядниками, регулярних інспекцій з виїздом на місце для перевірки результатів діяльності. Контроль передбачає оцінку оперативності приватного підрядника, а також ефективності його робочого плану. Оцінюється також виконання роботи з дотриманням умовлених фінансових параметрів. У ході цього процесу вивчаються взаємозв'язки між підрядником та замовником, для чого провадиться опитування мешканців з метою оцінити рівень задоволення замовника (квартиронаймача або власника) якістю приватного утримання житла. Контроль дозволяє власникові виплачувати винагороду за визначні результати праці або робити кроки до виправлення ситуації у разі незадовільної роботи. Такими кроками для виправлення ситуації можуть бути зменшення або затримка виплати належних підрядникові коштів, або ж, як крайня мета - розірвання контракту за постійно неякісне виконання доручених робіт. Значна відмінність приватного утримання житла від традиційного полягає у тому, що у випадку незадовільної роботи, контракт з приватними підрядниками буде розірвано, і будуть запрошені інші фірми, які зможуть виконувати роботи у відповідності з вимогами власника.

Примітка: Додаток Б містить графік пошуку підрядників та укладання контрактів, що використовувався у Харкові. Цей графік передбачає перехід на приватне управління 8000 квартир у трьох мікрорайонах міста.

РОЗДІЛ 4

Кроки з реалізації програми приватного утримання

Крок 1: Створення робочої комісії

Перш ніж почати реалізацію програми приватного утримання житла, необхідно розробити її у відповідності з вашими потребами. Процес розробки програми є чудовим засобом для того, щоб зібрати усіх її основних учасників разом та полегшити досягнення одностайної згоди. Участь на ранньому етапі реалізації програми тих осіб, які будуть відігравати вирішальну роль у процесі переходу до приватного утримання житла, забезпечить їх згоду з цілями програми та знизить ймовірність конфліктних ситуацій, які можуть виникнути під час реалізації такої програми. Лише коли ви абсолютно задоволені планом програми та впевнені у наявності одностайної згоди між усіма її учасниками, ви можете звернутися до виконавчого комітету свого району, міста, області, або до об"єднання співвласників жила за "Дозволом на реалізацію програми".

Вашим першим кроком має бути визначення того, хто буде займатися розробкою та реалізацією програми приватного утримання. Якщо програма здійснюється міською владою, необхідно відповісти на запитання: "Яке управління або відділ міської ради є найбільш відповідним як орган, що відповідав би за реалізацію програми?" Якщо ви є домовлаником або квартиронаймачем, вам знадобиться об"єднання співвласників житла (з його правлінням), яке буде репрезентувати інтереси мешканців вашого будинку.

Звичайно для розробки та реалізації програми міська адміністрація або об'єднання співвласників житлового будинку створюють "Робочу комісію". Як правило, до складу робочих комісій міськвиконкому входять представники управління житлового господарства, заступники голів райвиконкомів з питань житлового господарства, юристи міськвиконкому та начальники ЖЕО. Робочі комісії об'єднання співвласників житла звичайно складаються з активних домовласників або мешканців, які готові затратити свій час на реалізацію програми переходу до приватного утримання. Чисельний склад робочої комісії має бути якомога меншим, щоб нею було легше керувати, і в той же час—досить великий, щоб до неї увійшли всі основні учасники програми. Комісію має очолювати авторитетна людина, котра могла би приймати рішення з найважливіших питань змісту програми, вимагати регулярної участі в комісії всіх її членів та забезпечувати своєчасне виконання завдань, які вона покликана виконувати. Має проводитися стільки засідань комісії, скільки потрібно буде для розробки робочого плану та графіку реалізації програми. Метою робочої комісії є отримання офіційного схвалення програми від виконавчого або законодавчого органу, під чиєю юрисдикцією знаходиться програма—виконавчого комітету або загальних зборів об'єднання співвласників житла. Офіційне схвалення програми необхідно отримати якомога раніше. Якщо керуючий орган має запитання або не згоден с проектом вашої програми, варто з'ясувати на якомога більш ранній стадії, з яких питань між вами є суперечності та відповідно скоригувати свій робочий план.

Конкурс має бути оголошено лише після затвердження усіх його умов керуючим органом. Без отримання офіційного дозволу на впровадження програми **не можна** переходити до приватного утримання житла. У Додатку В подано зразок Рішення керуючого органу, що дозволяє реалізацію програми.

Найпершим завданням робочої комісії є визначення того, хто буде виступати представником державного власника у програмі, яка має бути реалізована. Цей представник стає "Власником" з метою підписання контракту та здійснення контролю за роботою. У демонстраційних проектах цю роботу успішно виконували ЖЕО, хоча це може виконувати і будь-яка інша міська організація, що постійно займається житловим господарством. Оскільки від такого контрактного "власника" вимагається здійснення контролю за роботою підрядників, то варто вибрати для цієї ролі організацію, яка має безпосередній доступ до житла та досвід роботи у житлово-комунальній галузі.

Одним із пріоритетів робочої комісії об'єднання співвласників житла є прийняття рішення про те, чи будуть власники квартир займатися утриманням квартир своїми силами, чи вони укладуть контракт з приватною фірмою. Будь ласка занотуйте, що для того, аби укласти контракти з фірмами, що пропонують свої послуги, об'єднання співвласників житла мають бути зареєстрованими юридичними особами. Процес утворення об'єднання співвласників житла та його реєстрація як юридичної особи є досить складними. У цьому посібнику не розглядаються питання, пов'язані з утворенням об'єднань співвласників багатоквартирних будинків та самоуправлінням. Більш докладну інформацію з цих питань буде подано у посібнику щодо створення об"єднань співвласників багатоквартирних будинків (кондомініумів), що підготовлений до друку фірмою ПАДКО[3].

Об'єднання співвласників житла, що бажають укласти контракт на приватне утримання житла, мають виконати вимоги до розробки та реалізації міської програми, які наведено у цьому посібнику.

Крім того, робоча комісія також має виконувати такі функції:

- *Навчання*—Хто буде навчатися? Який є зміст учбової програми? Хто буде здійснювати навчання?
- *Підготовка документів*—Підготовка проектів Рішення про реалізацію програми, Оголошення про проведення конкурсу, Запрошення до участі у конкурсі, Контракту, Основних засад проведення співбесіди та відбору, Перевірки технічного стану будинків та Повідомлення квартиронаймачів/власників.
- *Проведення конкурсу*—Розгляд поданих підрядниками пропозицій, проведення співбесід, організація відбіркових комісій та визначення переможців.

---

[3]"Посібник "Рекомендації по створенню об"єднань співвласників житлових будинків в Україні", ПАДКО, 1996 рік.

- *Фінансування*—Забезпечення необхідних та своєчасних джерел фінансування, індексація платні за контрактом з урахуванням інфляції.
- *Зв'язки із засобами масової інформації*—Випуск прес-релізів, проведення прес-конференцій, участь в інтерв'ю, телевізійних та радіопрограмах для разповсюдження інформації про утримання житла та роз'яснення її цілей.
- *Контроль*—підготовка типових звітів про хід виконання робіт, підготовка опитування мешканців щодо ставлення до програми, запрошення незалежних груп спеціалістів для проведення опитувань, повідомлення результатів роботи власникам житла та підрядникам.

Міська робоча комісія може опинитися у важкому становищі координатора дій численних управлінь та відділів міськради, що приймають участь у реалізації програми. Одним з можливих рішень, яке було успішно використане у Харкові є утворення "Сектору нових форм обслуговування житла" як єдиного центру сприяння переходу до приватного утримання житлового фонду та здійснення інших житлових реформ. Ця служба взяла на себе обов'язки координації усіх питань, пов'язаних з реалізацією програми, а її персонал працював лише в інтересах робочої комісії. Дякуючи цьому усі проблеми вирішувалися своєчасно, а процес розробки та реалізації програми було добре відпрацьовано.

Після того, як робочу групу створено і вона почала роботу час перейти до реалізації раніше вказаних компонентів програми. Нижче подано детальний опис стратегії реалізації кожного із основних елементів програми, а також тієї технічної допомоги в реалізації, котру можуть надати Агенція міжнародного розвитку США та фірма ПАДКО.

Крок 2: Навчання представників власників державного житлового фонду, об'єднання співвласників житла і підрядників

Перехід до ринку послуг приватного утримання житла потребує використаня нових методів управління та нового відношення до робочого місця. Навчання є важливим етапом у процесі переходу до приватного утримання, і таке навчання є потенційно доступним як для власників, так і приватних підрядників у рамках технічної допомоги Агенції США з міжнародного розвитку та фірми ПАДКО. Головну увагу у процесі навчання звернуто на те, що нерухомість є майном, вартість якого може бути збережена за умов використання кращих методів утримання. Навчання наголошує, що потреба у житлі є основоположною потребою людини і що управління та утримання такого майна відіграє важливу роль у задоволенні цієї потреби. Навчання підводить до думки, що утримання майна має бути респектабельним та прибутковим бізнесом. Опис процесу навчання подано у Додатку Д.

Крок 3: Відбір конкурсних пакетів[4]

По-перше, необхідно відібрати житловий фонд, який буде передано на приватне утримання. Це житло потрібно згрупувати у так звані "конкурсні пакети"—частину житлового фонду, які буде запропоновано підрядникам для приватного утримання. Розмір конкурсного пакету має бути ретельно визначено, таким чином, щоб у ньому не було ані надто багато, ані надто мало квартир. Включення до конкурсного пакету занадто малої кількості квартир призведе до незначного прибутку для приватних підрядників, і знову ж у вас можуть виникнути проблеми із залученням до конкурсу кваліфікованих претендентів. Утримання надто великої кількості квартир може бути не до снаги приватним підрядникам-початкіцям, і знову ж у вас можуть виникнути проблеми із залученням до конкурсу претендентів. Ідеально, кожен пакет має включати один мікрорайон (2000-4000 квартир), у якому будинки розташовані компактною групою недалеко один від одного. Якщо будинки, що їх включено у конкурсний пакет, розкидані по багатьох районах та знаходяться на відстані декількох кілометрів один від одного, ви можете запропонувати премію за послуги з їх утримання, але все одно у вас будуть труднощі у залученні підрядників до участі у конкурсі. І, нарешті, важливу роль відіграє також відданість цілям програми. Саме тому ідея приватного утримання житла має користуватися підтримкою у вибраному вами мікрорайоні.

Крок 4: Розрахунок фінансування для кожного конкурсного пакету

Наступним вашим кроком має стати розрахунок необхідного фінансування, основаного на характеристиках житлового фонду, що їх включено до кожного конкурсного пакету, та того обсягу робіт, які має виконувати приватний підрядник. Точний розрахунок фінансування для кожного конкурсного пакету є найважливішою складовою успішної реалізації будь-якої програми приватного утримання. Обсяг фінансування, що вказується у контракті залежить від кількості квартир, віку будинків, проекту будівництва, та ін. Розміри оплати підрядника будуть визначатися у залежності від обсягу робіт, які він матиме виконувати - чим більшим є обсяг робіт, тим більше коштує їх виконання. Обсяг фінансування розраховується у карбованцях за квадратний метр на місяць, і для його індексації з урахуванням інфляції має бути вироблено певний механізм. Звичайно для коригування платежів підрядникам використовуються офіційні державні індекси

---

[4]По закінченні етапу навчання ви готові до пошуку (та найму) приватних підрядників для виконання роботи по утриманню житла. Цей елемент включає оранізацію та проведення конкурсу, відбір претендентів, що мають найвищу кваліфікацію та укладення контрактів з приватними підрядниками, що стали переможцями конкурсу."Пошук підрядників" включає в себя кроки з 3 по 15. Той повний пакет документів, що ви маєте, надасть вам технічну допомогу у процесі пошуку підрядників.

інфляції. Фінансування має бути розраховане таким чином, щоб у приватного підрядника залишався якийсь прийнятний прибуток. Маючи на увазі вкрай обмежені фінансові можливості в Україні, навряд чи обсяг фінансування буде занадто великим. Незважаючи на це, варто бути обачним і не занижувати обсяг фінансування до занадто низького рівня, інакше ви навряд чи зможете знайти кваліфікованих потенційних учасників. Прийнятний валовий прибуток для приватних підрядників складає від 12 % до 15 % понад фактичні видатки на утримання будинків, що їх включено до кожного конкурсного пакету. Коли конкуренція за місце на вашому ринку стане гострою, ви побачите, що приватні підрядники готові працювати і з рівнем прибутку, що нижче звичайного.

В Україні існує два варіанти фінансування контрактів:

- Контракт "за фіксованою ціною", коли прибуток (або оплата) підрядника включається до щомісячного платежу. Цей варіант став відомий як "харківська модель".
- Контракт "на процент", коли прибуток підрядника складає відсоток від зібраних коштів квартирної та орендної плати. Такий варіант відомий як "одеська модель".

Третій варіант, який ще має бути апробовано—це контракт на "винагороду за кожну квартиру за місяць", коли підрядник отримує винагороду за усі квартири (чи лише за зайняті квартири), утримання котрих він забезпечує.

Декілька слів про фінансування контрактів за "фіксованою ціною". Місто визначає певний обсяг фінансування як платіж у карбованцях за кожний квадратний метр на місяць. Ця цифра розраховується у залежності від обсягу робіт, що їх виконує підрядник. Підрядники не можуть вимагати більше цієї граничної суми. Безумовно, якщо претендент на отримання контракту може запропонувати реально нижчу ціну, він отримає перевагу у конкурентній боротьбі.

Харківська модель (контракт "за фіксованою ціною") залишає функцію збирання квартплатні за містом. Підрядники щомісячно отримують фіксовані платежі, котрі періодично індексуються з урахуванням інфляції.

За одеською моделлю, на приватного підрядника покладається обов'язок збирати квартирну плату за житлові приміщення та орендну плати за приміщення, що використовуються у комерційних цілях, але включені до конкурсного пакету. Прибуток підрядника грунтується на відсоткові зібранної квартирної та орендної плати (для Одеси це 3 %). У фірми також є стимул до збирання квартирної платні, оскільки від неї залежить прибуток фірми. Варто зазначити, что така схема є дієвою лише у тому випадку, коли від комерційних структур надходить орендна плата, яка достатня для фінансування контракту. Ця модель може виявитися неефективною на околицях міст, де не так багато нежитлових приміщень. При використанні цієї моделі потрібно також, щоб міська влада передала до рук приватного підрядника також функції передачі приміщень у оренду комерційним структурам та дозволила використовувати банківський рахунок підрядника для прийому всіх платежів комерційних структур за оренду приміщень. При

використанні цієї моделі підрядник стає проміжною ланкою між комерційними структурами та міською владою, за що отримує 3 % від суми орендної плати.

Крок 5: Випуск прес-релізу та проведення прес-конференції

Наступним кроком для вас є налагодження взаємодії з засобами масової інформації для інформування громадськості про ваші наміри.

Випуск та розповсюдження прес-релізу має на меті:

- Проведення прес-конференції на початковій стадії реалізації програми дасть можливість проінформувати населення про те, що ви починаєте здійснення програми приватного утримання житла, а також висвітлити усі її переваги. Саме у цьому полягає її освітня функція.
- Випуск прес-релізу гарантує передачу точних відомостей засобам масової інформації. Він також привертає увагу потенційних учасників до конкурсу та виключає необхідність коштовної реклами. І це є функція пошуку потенційних підрядників.

Засоби масової інформації вважають відомості про програму приватного утримання житла досить цікавою темою. Приватне управління потенційно може значно підвищити якість життя, а це, звичайно, цікаво кожному. Приймайте до уваги цей фактор "зацікавленості" та використовуйте його для отримання безкоштовної реклами вашої програми.

Необхідно використовувати центри засобів масової інформації, що є у вашій місцевості, або прес-клуби. Встановлення зв'язків з засобами масової інформації може надати вам величезну допомогу у справі розповсюдження інформації про програму приватного утримання. Засоби інформації будуть зацікавлені ходом реалізації програми, тому ми рекомендуємо на протязі усього періоду її здійснення забезпечувати засобам масової інформації вільний доступ до неї.

Звичайно, як і у випадку реалізації будь-якої нової програми, можливе виникнення фальшивої інформації та чуток. Може розповсюдитися чутка про те, що програма має на меті скупити будинки, виселити жильців та перепродати будинки з величезним прибутком. Можуть також говорити, що програма є спробою залучити іноземні фірми з утримання житла для отримання величезних прибутків. Звичайно ж, все це не так, і ви маєте використовувати засоби масової інформації для боротьби з такими чутками.

Зразки Прес-релізу та Оголошення про проведення конкурсу наведено у Додатках Д та Е.

Крок 6: Випуск "Запрошення до участі у конкурсі" та пошук потенційних учасників

Для пошуку потенційних приватних підрядників ми рекомендуємо такий метод як "Запрошення до участі у конкурсі". Він виконує декілька функцій:

- *Запрошує до участі*—За його допомогою оголошується конкурс, та зацікавлені фірми запрошуються до участі у ньому.
- *Інформує*—Надається детальна інформація про роботу та дається типова форма пропозицій, що її необхідно подати.
- *Оцінює*—Відповідь на запрошення до участі у конкурсі буде використано для оцінки можливостей претендента виконувати роботу.
- *Визначає ціну*—За виконання роботи підрядник зажадає певну ціну.

Запрошення до участі у конкурсі оформлюється та доводиться до відома всіх зацікавлених потенційних учасників (а також представників громадськості та засобів масової інформації). Процес запрошення до участі у конкурсі може бути досить тривалим, що пов'язано з необхідністю пояснити сутність програми та процес відбору учасників. Запрошення до участі у конкурсі має бути оформлене таким чином, щоб воно могло бути використане при підготовці пропозицій на конкурс.

У передмові до Запрошення до участі у конкурсі треба спробувати передбачити запитання учасників конкурсу та надати їм певних гарантій відносно демонстраційної програми. Особливу увагу варто звернути на умови гарантованого фінансування та справедливість процесу відбору. Форму складення пропозицій має бути подано у детальній інструкції.

Учасники конкурсу мають бути проінформовані про необхідність включити до своєї пропозиції два основних розділи:

- **Технічний розділ**, у якому потрібно дати інформацію про те, яким чином буде виконуватися робота. До нього треба включити інформацію про попередній досвід роботи та відгуки попередніх замовників. Необхідно також надати фінансову інформацію, яка підтверджувала б, що учасники конкурсу мають достатні фінансові можливості для виконання робіт. Щоб пояснити, яким чином учасники конкурсу планують виконувати завдання з утримання житла, вони повинні представити робочий план. Крім того, учасники конкурсу мають подати докладні відомості, такі як наявність та кваліфікація персоналу, використання супідрядників, система оформлення нарядів на роботи, контроль за надходженням та використанням матеріальних ресурсів, а також взаємини з мешканцями. Оскільки під час виконання робіт потрібно керуватися принципом "головне—результат", учасник конкурсу може використовувати будь-яку методику, за умови, що вона допоможе досягти тих цілей, які ставить перед собою власник житла.
- **Фінансовий розділ**, у якому потрібно подати інформацію про вартість робіт та пропонованих механізмах контролю за використанням фінансових коштів. Потрібна детальна інформація про заробітну платню, матеріали, обладнання, залучення супідрядників, видатки на утримання офісу, витрати на виконання сезонних робіт, а також витрати, пов'язані з початком діяльності. Якщо використовується модель "контракт за фіксованою ціною", до заявки необхідно долучити накладні видатки та прибуток фірми. Для кожного конкурсного пакету у Запрошенні до участі у конкурсі вказано максимальну вартість

обслуговування житла, яку пропонує власник. Це дає змогу відсіяти пропозиції, вартість яких вища за об'єм фінансування. Граничні значення вартості пропозицій розраховують на основі даних за минулі роки до рівня поточних витрат з урахуванням інфляції. Для включення до пропозиції учасникам конкурсу може бути запропонована певна форма складання кошторису. Учасникам конкурсу варто нагадати, що вартість є ключовим елементом у процесі вибору переможця, і для того, щоб конкурувати з іншими претендентами, їм не варто пропонувати свої послуги за максимально припустимою ціною. Знову ж, повертаючить до принципу "головне—результат", учасники конкурсу можуть використовувати стільки персоналу, скільки вважають за потрібне, і платити цим працівникам більше або менше, ніж звичайно, за умови, що цілей, поставлених власником житла буде досягнуто. Концепція моделі "Запрошення до участі у конкурсі" передбачає, що переможцем стане той учасник конкурсу, який виявиться найбільш кваліфікованим та запропонує найнижчу ціну[5]. У "Запрошенні до участі у конкурсі" вказано обсяг робіт, що їх мають виконати учасники конкурсу. Звичайно, приватні підрядники відповідають за виконання таких робіт:

- Поточний ремонт (виконання заявок на поточний ремонт та усунення аварійних ситуацій; ремонт електричних мереж, виконання сантехнічних робіт та інше. Рекомендовано виконувати всі заявки мешканців з поточного ремонту протягом доби і ліквідовувати аварійні ситуації частково або повністю в такий же термін).
- Утримання прибудинкових територій (прибирання сміття, снігу, стриження травників та озеленення).
- Санітарне утримання (вивезення сміття та відходів із прибудинкових територій, прибирання внутрішніх приміщень, зовнішній вигляд будинку має бути охайним). Привабливий для ока стан майна є аргументом на користь фірми, що обслуговує будинок.
- Вибірковий профілактичний ремонт (наприклад, необхідно періодично заміняти електричні лампи у місцях загального користування).
- Системи опалення (ремонт та перевірка систем опалення всередині будинку).

Підрядники не відповідають за капітальний ремонт або здачу квартир в оренду, якщо це не вказано у "Запрошенні до участі у конкурсі".

Учасникам конкурсу надається право наймати та звільняти робітників, встановлювати розмір зарплатні, а також визначати чисельність персоналу. У ході

---

[5]Звичайно, обсяг фінансування приватного утримання житла вибирається рівним коштам, що виплачуються ЖЕКам. При однаковому з ЖЕКами обсязі фінансування приватні підрядники можуть отримувати прибуток, оскільки, як правило, приватні фірми використовують для виконання робіт у два рази менше персоналу, ніж ЖЕК.

роботи увагу потрібно сконцентрувати не на методах її виконання, а на досягненні бажаних кінцевих результатів. Власника житла не цікавить, яким чином виконується робота. Головне для нього - результат. Йому байдуже, чи працює у підрядника один двірник чи десять, і чи вони отримують найвищу платню у місті. Для нього важливо, щоб у під'їздах завжди було світло і чисто, а з тротуарів своєчасно прибиралися сніг та лід.

Вам необхідно призначити одну особу відповідальною за прийом пропозицій на "Запрошення до участі у конкурсі" та за видачу цього документу. Такий працівник має завжди бути на своєму робочому місці у години праці, а номер контактного телефону для подання пропозицій на "Запрошення до участі у конкурсі" має бути повідомлений якнайбільш широкому колові засобів масової інформації та вказаний в оголошенні про проведення конкурсу. Особа, відповідальна за прийняття пропозицій повинна мати перелік всіх пропозицій на "Запрошення до участі у конкурсі", а також фірм, котрим таке Запрошення було видане. У цьому переліку також мають бути вказані назви та номери телефонів зацікавлених фірм. Такий перелік буде цінним джерелом інформації про той інтерес, який виявляють до програми, а також для подальших контактів з фірмами.

Зразок "Запрошення до участі у конкурсі" подано у Додатку Е.

Крок 7: Проведення доконкурсної конференції

Доконкурсна конференція проводиться для обговорення інформації, що пов'язана з демонстраційною програмою, для надання порад щодо того, яким чином мають бути складені пропозиції, а також для відповіді на можливі запитання. До участі у конференції запрошуються всі зацікавлені претенденти, а також представники громадськості. Така конференція є чудовим засобом для оцінки рівня інтересу до програми. На конференції зберуться зацікавлені учасники, і якщо їх число буде незначним, вам варто подумати про активізацію зусиль з розповсюдження інформації про програму через засоби масової інформації. Доконкурсна конференція є також чудовою нагодою "продати" програму фірмам, представники яких завітали на конференцію лише з інтересу до самої ідеї програми.

Доконкурсна конференція має проводитися щонайменше за місяць до терміну подання пропозицій. Цього часу достатньо для того, щоб фірми дізналися про програму і вирішили - брати у ній участь чи ні. Під час доконкурсної конференції необхідно детально зупинитися на вимогах до укладання пропозицій та відповісти на всі запитання учасників конкурсу. У роботі конференції можуть брати участь усі, хто бажає, у тому числі представники засобів масової інформації та громадськості. Участь у доконкурсній конференції не є обов'язковою для учасників конкурсу. Вимога обов'язкової участі у конференції є непродуктивною, позаяк це вилучить з процесу ті фірми, які дізнаються про конкурс у період часу між конференцією та терміном подання пропозицій.

Для ознайомлення з фактичним станом житлового фонду, на протязі декількох днів для всіх зацікавлених учасників організовуються інспекції на місця. Протягом того, як підрядником будуть виконуватися певні роботи, відомості про

стан будинків будуть періодично оновлятися для визначення їх фактичного стану. Наявність таких даних також дасть підрядникам можливість уникнути можливих звинувачень по відношенню до умов, які не передбачені їх контрактними обов'язками.

Зразок Порядку денного доконкурсної конференції та план проведення зборів подано у Додатках Є та Ж.

Крок 8: Отримання пропозицій

У "Запрошенні до участі у конкурсі" мають бути вказані місце, день та час подання всіх пропозицій. Пропозиції повинні прийматися та реєструватися під час відкритих зборів. Одна посадова особа відкриває конверт з пропозиціями у присутності зборів, а інша особа—вносить результати до таблиці реєстрації пропозицій, поданих на конкурс. Вказується назва фірми та вартість її пропозиції.

Якщо на конкурс пропонується більше одного конкурсного пакету, фірмі звичайно дається право подавати пропозицію на один або на всі пакети.

Пропозиції у жодному разі не повинні прийматися після закінчення терміну подання. Будь-які пропозиції, що подаються після закінчення терміну подання, повинні бути повернуті нерозкритими тим фірмам, що подали ці пропозиції. Пропозиція не приймається навіть у випадку затримки на одну хвилину. Прийняття пропозицій після терміну подання буде несправедливим по відношенню до фірм, котрі зробили усе можливе для своєчасного подання пропозицій. До того ж, прийняття пропозицій після закінчення терміну створює можливості маніпулювання ними або змови між учасниками.

Зразок Таблиці реєстрації поданих на конкурс пропозицій подано у Додатку И.

Крок 9: Створення конкурсної комісії, Аналіз пропозицій, Проведення співбесід та Оцінка учасників конкурсу

Керуючим органом або робочою групою створюється комісія для аналізу пропозицій, проведення співбесід та відбору приватних підрядників для кожного конкурсного пакету. Цю конкурсну комісію має складати непарне число членів, щоб уникнути можливої рівності голосів під час прийняття рішень. Робоча комісія може виконувати подвійну функцію і діяти також як комісія з проведення співбесід та відбору. До відбіркової комісії також має бути включений щонайменше один представник або професійний працівник житлово-комунального господарства від кожного району, який внесено до конкурсного пакету. Перед проведенням співбесіди копії пропозицій мають бути надані для вивчення всім членам відбіркової комісії. Кожен член комісії повинен докладно познайомитися з письмовими пропозиціями кожного учасника конкурсу.

З усіма учасниками, що пройшли попередній відбір, провадиться співбесіда. Ті з учасників, котрі не відповідають мінімальним кваліфікаційним вимогам, можуть бути не допущені до співбесід. Проте, відбіркова комісія повинна

повідомити кожну з фірм, що не пройшла конкурс, про причини, з яких ці фірми не були допущені до подальшої боротьби. У випадку виникнення претензій по відношенню до кваліфікаційних вимог, до "Запрошення до участі у конкурсі" комісія має включити положення про те, що "власник", на свій розсуд, може зняти з розгляду будь-яку або ж усі пропозиції.

Мета співбесіди у тому, щоб допомогти власникові житлового фонду отримати інформацію про кваліфікацію учасників конкурсу. Співбесіду треба використати як можливість підтвердити та уточнити інформацію, подану у письмовій пропозиції. Під час співбесіди можна отримати додаткові відомості про кваліфікацію учасника, а також оцінити рівень його загальної підготовки та професіоналізму. Крім того, співбесіда дозволяє оцінити комунікативні здібності учасника.

Принципи проведення співбесіди мають бути схвалені комісією та виконуватися нею. Оцінка учасників повинна здійснюватися у відповідності з умовами "Запрошення до участі у конкурсі". Для оцінки використовується об'єктивна цифрова шкала, а результати співбесіди вносяться до таблиці реєстрації даних. Бажано, щоб комісія використовувала таку або подібну школу оцінки:

КРИТЕРІЇ	КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ
Досвід роботи	20
Наявність та кваліфікація персоналу	15
Відгуки попередніх замовників	10
План роботи	20
Вартість обслуговування	25
Результати співбесіди	+10
	100
Премія за вичерпність пропозиції	+10
Максимально можлива кількість балів	***110***

Зверніть увагу, що результати співбесіди оцінюються в 10 балів за загальною шкалою оцінки. Якщо можливо, відгуки попередніх замовників варто перевірити до співбесіди.

Приблизний порядок проведення співбесіди та Таблиці реєстрації її результатів подано у Додатках І та Ї.

Крок 10: Вибір переможців конкурсу

Переможці конкурсу мають вибиратися у суворій відповідності до кількості балів, нарахованих відбірковою комісією. На рішення комісії не повинно бути жодних зовнішніх впливів. Всі рішення комісії є остаточними та обов'язковими для виконання.

У членів комісії може виникнути бажання відвідати житловий фонд, що його обслуговують учасники конкурсу, для перевірки якості їх роботи. Члени

комісії також можуть висловити побажання відвідати виробничі приміщення учасників конкурсу для оцінки можливостей фірми з виконання робіт.

Якщо результати двох або більше учасників конкурсу настільки близькі, що неможливо досягти згоди відносно того, хто є найкращим, то для визначення переможця варто почати "конкурсні переговори". Під час конкурсних переговорів комісія проведе ще один етап конкурсу з учасниками, що набрали однакову кількість балів для визначення переможця. При цьому, увагу звертають саме на ті моменти, з яких було важко визнати очевидну перемогу одного з суперників.

Результати конкурсу оголошуються відразу ж після завершення роботи комісії. Кожного учасника повідомляють про результати, а на прохання тих конкурсантів що програли, з ними можуть бути проведені індивідуальні зустрічі для висловлення критичних заяважень на їх адресу. Всіх учасників, що програли, треба заохочувати приймати участь у нових конкурсах з приватного утримання житла. Результати конкурсу висвітлюються у засобах масової інформації, а також розповсюджується прес-реліз.

Крок 11: Обговорення умов контрактів з переможцями

Укладений робочою комісією контракт має бути розглянутий разом з тими учасниками, що перемогли. Підрядники повинні уважно вивчити контракт для того, щоб мати можливість обговорити його зміст з власником житлового фонду. До підписання контракт має бути вивчений і схвалений юристом міськради. Для всіх конкурсних пакетів потрібно використовувати один типовий контракт.
До контракту мають обов'язково бути внесені такі положення:

- Мета програми
- Загальні обов'язки власника житлового фонду та приватного підрядника
- Конкретний обсяг робіт приватного підрядника
- Термін дії контракту та умови його поновлення
- Механізм та графік здійснення платежів; штрафні санкції за затримку платежів
- Вимоги до роботи, що має виконуватися
- Штрафні санкції за незадовільну роботу
- Порядок розірвання контракту
- Підписи уповноважених представників власника та приватного підрядника та їх печатки

У контракті слід вказати, що приватна фірма повинна мати свій банківський рахунок для здійснення платежів за контрактом. За незадовільну роботу платежі можуть затримуватися, скорочуватися або взагалі не виконуватися.

Рекомендуємо використовувати три категорії якості виконаних робіт: відмінно, задовільно та незадовільно. Для визначення вимог відносно якості виконання робіт необхідно включити у контракт розділ з робочим визначенням цих понять. За відмінну якість виконання робіт рекомендовано заохочувати виконавця, наприклад, грошовою премією. У разі незадовільної якості робіт

приватний підрядник ризикує тим, що контракт з ним буде розірвано, якщо на протязі вказаного проміжку часу якість робіт не буде покращено.

Складовою частиною контракту повинно бути положення, за яким контракт не може бути розірвано до того часу, поки не буде вичерпано усіх можливостей з усунення недоліків. Також вказується на обов'язкове здійснення регулярного контролю та зборів для того, щоб можна було завчасу передбачити можливість виникнення таких проблем. Це дозволить усунути недоліки до того, як наступить кризова ситуація, для того щоб контракти залишалися дійсними. Завдання полагає у тому, щоб набути довготривалого досвіду і допомогти власникам та підрядникам розвинути свої навички спільної праці. Але незважаючи на це, у разі необхідності власники повинні бути готові розірвати контракти та розпочати пошук нових підрядників.

Підрядники не зобов'язані наймати працівників ЖЕКу, котрі раніше обслуговували житловий фонд, що передається у приватне утримання. Найвірогідніше, для роботи у приватній фірмі підрядник запросить деяких з кращих працівників ЖЕКу, проте, це залишається на його розсуд. Міська влада має розглянути можливість переміщення тих працівників ЖЕКу, що звільняються, на вакантні посади у інших ЖЕКах.

При переході утримання житла від ЖЕКу до приватної фірми працівники ЖЕКу не повинні втрачати свого права на службову квартиру. За кожним працівником ЖЕКу, який переходить працювати у приватну фірму, має залишатися право на його попередню службову квартиру, за умови, що він задовільно виконує свої обов'язки. Не рекомендуємо приватному підрядникові надавати нові службові квартири робітникам, що працюють у приватному утриманні. Краще безпосередньо оплачувати працю робітників більш високою винагородою, ніж робити це наданням службових квартир.

Зразок Контракту (договору) подано у Додатку Й.

Крок 12: Інспекція будинків

До підписання контракту власник та підрядник повинні разом оглянути будинки, які буде переведено на приватне утримання, щоб визначити їх поточний стан. Результати огляду вносяться до типової картки обліку, яка підшивається до справи. Проведення таких оглядів є необхідним:

- Для визначення та координування потреби у капітальному ремонті, що раніше відкладався
- Для захисту інтересів як власника, так і підрядника у випадку виникнення суперечностей щодо розподілу обов'язків. Огляд дає чітку уяву про стан будинку у той момент, коли підрядник приймає на себе зобов'язання його утримувати. За всі знайдені недоліки відповідальність несе власник житла.

Зразок Картки обліку результатів огляду наведено у Додатку К.

Крок 13: Укладання контрактів

Рекомендується здійснювати підписання контрактів під час "церемонії", відкритої для представників громадськості та засобів масової інформації.

Крок 14: Інформування квартиронаймачів та власників
Для інформування квартиронаймачів та власників про цілі програми друкуються об'яви, у яких вказуються назви та номери телефонів нових підрядників. Об'яви вивішуються у під'їздах будинків та опускаються у поштові скриньки всіх мешканців.
Зразок Об'яви квартиронаймачам та власникам подано у Додатку Л.

Крок 15: Подання "Повідомлення про початок робіт за контрактом"
Непеально чекати, що приватні підрядники почнуть роботу відразу ж після підписання контракту. Між підписанням контракту та початком роботи потрібно передбачити певний проміжок часу (наприклад 30 днів), який дасть підрядникові можливість найняти персонал, придбати необхідні матеріали та обладнання, а також організувати роботу офісу. Цей перехідний період також дає можливість власникові житла надати підрядникові приміщення під офіс, майстерні, комори та диспетчерський пункт[6].

Крок 16: Контроль за якістю виконання робіт

Результати програми потрібно оцінювати через регулярний контроль за якістю виконання робіт підрядником, а також на основі відгуків мешканців та приватних власників житла.

Якість виконання робіт оцінюється на основі затвердженого робочого плану та кошторису. Крім проведення регулярних зустрічей з підрядником, комунальний чи приватний власник житла має здійснювати регулярні інспекції для оцінки та перевірки стану об'єктів.

Показниками якості виконання робіт є:

- Виконання умов контракту
- Оперативність виконання поточних та термінових заявок мешканців
- Дотримання положень кошторису, особливо скорочення витрат
- Стан будинків
- Стан прибудинкових територій
- Усунення/ліквідація умов небезпечних для життя та здоров'я мешканців
- Зовнішній вигляд місць загального користування у будинках та на прибудинковій території
- Експлуатаційна справність систем у будинках
- Задоволення мешканців

---

[6]Передача диспетчерських функцій та дипетчерських пунктів приватному підряднику здійснюється на розсуд муніципального власника.

Власники житла та підрядники повинні регулярно зустрічатися для обговорення показників якості виконання робіт. Такі зустрічі полегшують обмін інформацією та взаємодію між власниками житла та підрядниками. Це дозволяє визначити проблеми та почати їх вирішення до того, як вони можуть перерости у кризову ситуацію. Під час таких зустрічей підрядникам пропонується висловити свої думки про те, які проблеми можуть виникнути та запропонувати способи їх вирішення. Зустрічі заохочують двосторонній обмін інформацією, що дає можливість підрядникам також висловити свою думку про роботу власника.

Виїзди на місця використовуються для зустрічей з квартиронаймачами та приватними власниками житла, та для того щоб дізнатися про їх думку щодо якості виконання робіт. Підрядники повинні усунути всі зауважені недоліки і зробити це до наступної інспекції.

Основним показником якості виконання робіт є оперативність виконання заявок мешканців. Підрядники мають подавати щомісячні звіти про кількість виконаних нарядів, у яких узагальнюється діяльність підрядника. Такі звіти повинні також давати інформацію про кількість заявок на виконання поточних та термінових робіт та час їх виконання. Всі наряди перевіряються власниками і під час проведення інспекції необхідно мати з собою один з таких нарядів. Перевірятися повинна така інформація, що вказана у наряді:

- Чи оперативно виконано заявку?
- Чи задовільно було виконано роботу?
- Які були використані матеріали?
- Скільки часу знадобилося для завершення роботи?
- Чи бралася платня за послугу? Якщо так, то яка сума?
- Чи прибрав робітник сміття і довів усе до ладу після закінчення роботи?

Найважливішим показником успіху програми є задоволення мешканців. Усі інші показники можуть свідчити про успіх, проте, якщо мешканців не задовольняють результати, то основної мети програми не досягнуто. Щоб дізнатися задоволені мешканці обслуговуванням чи ні, необхідно провести опитування мешканців вибраного для початкового етапу програми мікрорайону, для того, щоб визначити їх оцінку якості обслуговування до початку реалізації програми та після її впровадження. Опитування до впровадження програми проводиться перед запровадженням приватного утримання для оцінки того, чи задоволені мешканці послугами ЖЕКів. Опитування після впровадження програми проводяться для оцінки того чи задоволені мешканці роботою приватних підрядників.

Агенція США з міжнародного розвитку та фірма ПАДКО можуть надати технічну допомогу у проведенні одного опитування "до" та одного "після" реалізації початкової програми. Група досвідчених соціологів може допомогти вам зробити вибірку квартир, що включені до початкової програми, і надати вам необхідну методику проведення опитування. Це група також надасть вам аналіз даних опитування у формі звіту. В угоду з фірмою ПАДКО про проведення опитувань включене також положення про те, що ви призначите щонайменше двох осіб, яких група соціологів навчить методики проведення таких опитувань у вашій

місцевості і в майбутньому. Результати початкового опитування буде використано для прийняття рішення про розширення програми[7].

[7]Зразок методики проведення опитування можна отримати у Харківському офісі фірми ПАДКО

РОЗДІЛ 5

Технічна допомога
Агенції США з міжнародного розвитку та фірми ПАДКО

Технічну допомогу можна отримати з деяких ключових аспектів реалізації програми, а саме:

1. Можливість навчання власників житла та підрядників:

- Навчання власників: ПАДКО може надати українських викладачів; звичайно один курс навчання триває п'ять днів.
- Навчання приватних підрядників: ПАДКО може надати українських викладачів; звичайно цей курс триває два дні.

Примітка: Однією з засад методики навчання Агенції США з міжнародного розвитку та фірми ПАДКО є використання, коли це можливо, концепції "навчання викладачів". Це означає, що ми можемо запропонувати підготувати у вашій місцевості групу осіб, і під час їх навчання, ми підготуємо місцевих викладачів, котрі далі зможуть навчати інших. Це дозволить містам, які будуть охоплені програмою при її розширенні, при необхідності проводити навчання власними силами, що збільшить можливості розширення програми.

2. Пошук приватник підрядників:

На кожному етапі може надаватися певна технічна допомога, причому на деяких етапах вона може знадобитися у більших обсягах, ніж на інших. При реалізації програми загальний обсяг допомоги може складати 2 людино-місяці на кожне місто. Технічна допомога буде надаватися досвідченими українськими фахівцями з реалізації програми приватного утримання житлового фонду.

Ще раз нагадаємо етапи пошуку підрядників (зірочкою позначено етапи, на яких надається технічна допомога):

- Відбір конкурсних пакетів
- Розрахунок фінансування з кожного конкурсного пакету
- Випуск прес-релізу та проведення прес-конференції *
- Публікація "Запрошення до участі у конкурсі" та пошук потенційних учасників
- Проведення доконкурсної конференції *
- Отримання пропозицій
- Створення комісії для проведення співбесід та відбору, аналіз пропозицій, проведення співбесід та оцінка учасників конкурсу *
- Вибір переможців конкурсу *
- Обговорення умов контрактів з переможцями конкурсу*
- Інспекція будинків
- Укладення контрактів *
- Інформування квартиронаймачів та власників житла
- Випуск "Повідомлення про початок робіт за контрактом"

3. Контроль якості виконання робіт

- Проведення опитування для визначення того, задоволені чи незадоволені мешканці роботою: Фірма ПАДКО може надати групу українських спеціалістів з організації опитування. Група звичайно проводить одне опитування "до" та одне "після" початку реалізації початкової програми. Вона допоможе провести вибірку квартир, що включені до початкової групи та надасть методику проведення опитування. Ця група також надасть вам аналіз результатів опитування у формі звіту. Витрати часу та сил на проведення опитування, аналіз даних та підготовку звіту можуть бути різними в залежності від кількості квартир, що вибрані для опитування у кожній конкретній місцевості, де діє програма. Звичайно у таку вибірку включається кожна 12-та квартира.

  Примітка: Одним із принципів, що використовується Агенцією США з міжнародного розвитку та фірмою ПАДКО, є розвиток на місцях можливостей з проведення таких опитувань. У кожній місцевості, на яку ви маєте наміри поширити програму, повинно бути вибрано щонайменше двоє осіб, котрі будуть навчені методиці проведення опитувань у майбутньому.

- Оцінка програми: Фірма ПАДКО може надати послуги українського фахівця з реалізації програми приватного утримання, щоб полегшити проведення зборів з оцінки виконання робіт та для вирішення конфліктних питань. Приблизні затрати праці для кожного району, на який заплановано поширити програму, складають 15 людино-днів, що їх буде використано за весь період початкової дії контракту (1 рік).

РОЗДІЛ 6

Досвід реалізації демонстраційних програм

- Не ігноруйте засоби масової інформації і не розглядайте їх як ворога. Для поширення відомостей про приватне утримання житла необхідно залучати засоби масової інформації якомога раніше. Звертайтеся до них ще до стадії пошуку підрядників. Засоби масової інформації можуть стати вашим найсильнішим союзником при впровадженні та реалізації програми приватного утримання. Познайомтеся з прес-секретарями, прес-клубами та центрами інформації. Проінформуйте їх про програму та частіше спілкуйтеся з ними під час реалізації програми.
- Не обмежуйте коло осіб, які займаються програмою приватного утримання. Залучайте до її реалізації посадових осіб на обласному, міському та районному рівнях. Всі ці рівні взаємопов'язані адміністративно та законодавчо. Працюючи зі службовцями лише на одному рівні, ви подрібните свою програму, що може призвести до суперечностей законодавчого та фінансового характеру на стадії реалізації. Настійно радимо вам узгоджувати програму на всіх рівнях. Чим кращим є розуміння сутності програми на всіх рівнях, тим більше вірогідність її успішності.
- Не ігноруйте ЖЕКи. Вже самою своєю чисельністю сотні тисяч людей, що працюють у системі ЖЕКів, можуть стати суттєвою перешкодою на шляху реалізації програми. Поясніть ЖЕКам сенс програми і встановіть з ними партнерські відносини. Багато з елементів програми привабливі для ЖЕКів. Ігнорування ЖЕКів може призвести до виникнення фальшивої інформації та чуток, які без сумніву будуть перешкоджати її реалізації[8].
- Не нехтуйте питанням "безробіття". Програма приватного утримання житла не має на меті ліквідувати ЖЕКи або призвести до масового безробіття серед їх працівників. Вона лише покликана внести елемент конкуренції у сферу обслуговування житла, яка, за загальним визнаням, є зараз у кризовому стані. У процесі запровадження та розширення програми приватного утримання житла у тих ЖЕКів, які погано працюють і у їх працівників виникнуть проблеми зайнятості. Одним із шляхів виправленні такої ситуаціїї було б визнання того, що така погана робота не повинна була бути прийнята з самого початку і що тепер, після багатьох років зниження якості послуг з утримання житла, треба щось робити для вирішення цієї проблеми.
- Не слід покладати нереальних надій на програму приватного утримання житла. Традиційній системі утримання житла потрібно було 75 років, щоб дійти до теперішнього стану. Приватне управління—це деяке удосконалення системи, але

---

[8]У Харківському офісі фірми ПАДКО можна замовити пакет документів з приватизації ЖЕКів та їх участі у програмі приватного управління.

ж ніяк не панацея від усіх її проблем. Для того, щоб житловий сектор став справжнім ринком, необхідна демонополізація і інших організацій, що надають такі послуги як вивезення сміття та обслуговування ліфтів. Нереально чекати, що приватне утримання житла одразу ж вирішить всі проблеми системи. На це знадобиться час та певний перехідний період.

- Серед пріоритетів фінансування не ставте приватне управління на останнє місце. ЖЕКи можуть працювати 2-3 місяці без фінансування, а приватні підрядники збанкрутують, якщо не будуть вчасно отримувати кошти. Варто передбачити першочергове фінансування своїх підрядників. Якщо ви маєте намір справді перевірити програму, її необхідно фінансувати.
- Остерігайтеся підрядників, що пропонують свої послуги за надто заниженою ціною. Деякі непорядні підрядники навмисне подають пропозиції з низькою вартістю, знаючи наперед, що за такою низькою ціною вони не зможуть виконати роботу. Такі підрядники розраховують спочатку укласти контракт, а потім будуть вимагати більш високої оплати. Якщо ви бачите таку тактику, відмовтеся від послуг тих претендентів, що її пропонують.
- Створюйте для приватних підрядників додаткові статті отримання прибутків. Наприклад, якщо підрядник має відповідну кваліфікацію для ремонту ліфтів, варто розглянути можливість додати послуги з ремонту ліфтів до загального контракту з утримання житла. Розгляньте можливість надання підряднику також і інших шляхів отримання прибутків, таких як вивіз сміття та проведення капітального ремонту. Додаткові статті доходу підвищать привабливість програми та створять сильну конкуренцію у боротьбі за отримання контракту.

РОЗДІЛ 7

Переваги приватного утримання

Незалежно від того хто ви—виборна чи призначена посадова особа, професійний працівник житлово-комунального господарства, приватний власник або квартиронаймач—приватне утримання має свої переваги для кожного. Розмірковуючи над програмою, подумайте про її більшу привабливість, про те, що вона може вам дати:

- **Виборні або призначені посадові особи:**
  - Приватне утримання може підвищити вашу популярність серед виборців. Квартиронаймачі та приватні власники мають вже досить низького рівня послуг, що їх надає традиційна система. Вони втомилися від невигод щоденного життя і прагнуть до більш високої його якості, яке забезпечує приватне управління.
  - Приватне управління може прислужитися економічному розвиткові у вашій місцевості. Це абсолютно нова сфера ділової активності, що має величезний потенціал для зростання. З появою ринку житла ті місцеві Ради, які зможуть швидко реагувати на нові потреби сфери утримання житла, будуть у більш вигідному положенні для залучення інвестицій. Солідна база приватних підрядників допоможе вашому міськвиконкому залучити фірми до будівництва житла, до фінансування будівництва житла, а також приваблюватиме нові фірми, які залежать від житлових умов для своїх працівників.

- **Професійні працівники житлово-комунального господарства:**
  - Приватне утримання може підвищити рівень задоволення квартиронаймачів та приватних власників послугами з утримання житла та зменшити черги прохачів, які бажають потрапити до вас у "прийомні дні". Приватне утримання є більш продуктивним і дає можливість розширити ваші обмежені бюджетні ресурси. Інакше кажучи, ви зможете зробити більше і без збільшення обсягів фінансування.
  - Економічна необхідність викличе розвиток ринку послуг з приватного утримання, і ті професіонали, котрі зможуть раніше перейти до конкурентного середовища, будуть мати більше шансів вижити на новому ринку.

- **Приватні власники:**
  - Ваша приватизована квартира є майном, яке має певну ринкову вартість. Найпершим визначальним фактором оцінки вартості квартири є її місцеположення, позаяк деякі райони є більш популярними (і більш цінними), ніж інші. Іншим важливим фактором є якість утримання місць загального користування. Всередині ваша квартира може бути в

ідеальному стані, але, якщо у місцях загального користування вашого будинку брудно, вони розбиті та понищені, цінність вашої квартири знизиться. Оптимальним способом збереження вартості вашого майна є здійснення його високоякісного приватного утримання. Це може коштувати дорожче, зате забезпечить збереження високої вартості вашого майна і надалі.
    - Приватне утримання дає вам змогу керувати своєю долею. Якщо ви бажаєте оперативного обслуговування житла, високого рівня безпеки для вашої родини та життєвого середовища, що тіщить око, вам необхідно приватне утримання.

- **Квартиронаймачі:**
    - Ваша плата за квартиру підвищується для покриття експлуатаційних витрат з утримання вашого житла. З ростом квартирної плати ви, природньо, сподіваєтесь підвищення якості послуг з управління та утримання житла. Якщо ви наймаєте квартиру у домі, який обслуговує приватна фірма, ви можете:
        - Подати заявку на виконання ремонту і отримати оперативне обслуговування після подачі лише однієї заявки.
        - Робота буде виконана добре і з використанням якісних матеріалів.
        - Обслуговування буде ввічливим.
        - Оплата за роботу буде справедливою, без необхідноості давати “на чай”.
        - Місця загального користування у вашому домі будуть чистими та безпечними.

РОЗДІЛ 8

Висновки

Незалежно від вашого статусу, приватне утримання житла має багато переваг. Настав час для запровадження приватного утримання в Україні. Якщо ви твердо вирішили випробувати дієвість програми, Агенція США з міжнародного розвитку та фірма ПАДКО готові надати технічну допомогу у реалізації приватного утримання у вашій місцевості.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

СЛОВНИК ТЕРМІНІВ З НЕРУХОМОСТІ[9]

КВАРТИРА - Житлове приміщення у багатоквартирному будинку, що звичайно надається для проживання за певну плату.

БАНКРУТСТВО - Фінансова неспроможність сплатити борги, коли надходить час їх виплати.

МІСЦЯ ЗАГАЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ - Частина будинку, що використовується всіма власниками або квартиронаймачами. Наприклад:

- Під'їзди та сходові марші у багатоквартирному будинку
- Ліфти

КОНДОМІНІУМ - Система володіння індивідуальними квартирами у багатоквартирному будинку у сполученні із спільним володінням місцями загального користування (хідники, під'їзди, сходи, та ін.)

ОБ'ЄДНАННЯ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНОГО БУДИНКУ - Організація власників усіх квартир у кондомініумі, яка здійснює нагляд за місцями загального користування та забезпечує дотримання статуту. Наприклад, коли Іван та Людмила купують квартиру в об'єднанні співвласників житла, вони автоматично стають членами цього об'єднання. Як члени об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, вони мають право голосу з питань зміни статуту, розвитку та утримання місць загального користування та з інших питань. Також вимагається, щоб вони сплачували щомісячний внесок на покриття видатків об'єднання співвласників житла.

КОНТРАКТ - Угода між правомочними сторонами про виконання чи невиконання певних вимог за винагороду (звичайно грошову).

НЕВИКОНАНИЙ РЕМОНТ - Відсутність нормального утримання житла. Наприклад, розбиті вікна, дах, що тече, облізла фарба, та ін.

УКЛАДАТИ - Підписувати контракт.

---

[9] Фрідман, Харіс та Ліндеман, "Словник термінів з нерухомості", Беронз Едюкейшнл Сіріз, 1987 р.

ВИСЕЛЕННЯ - юридична дія домовласника (орендодавця) з повернення собі володіння майном. Наприклад, якщо квартиронаймач не дотримується умов оренди (затримує орендну плату, використовує майно без дозволу, та ін.), господар може домагатися його виселення. У разі успішності, така дія припинить право квартиронаймача на використання майна.

ДОМОВОЛОДІННЯ - Проживання особи у житловому приміщенні, власником якого вона є. Наприклад: домоволодіння є метою багатьох сімей. Воно забезпечує свободу від дій домовласника, дає відчуття гордості від володіння майном та переваги капіталовкладення в обмін на взяття на себе відповідальності власника майна.

ДОМОВЛАСНИК/ОРЕНДОДАВЕЦЬ - Особа, що дає майно в оренду іншій особі. Власник майна, який передає право користуватися майном на певний час в обмін на отримання орендної плати.

ОРЕНДНА УГОДА - Контракт, згідно якого, за плату, що називається орендною, особа, що має право на володіння нерухомим майном (орендодавець), передає це право іншій особі (орендар) на певний період часу.

ОРЕНДАР - Особа, якій майно передається в оренду. Квартиронаймач.

УТРИМАННЯ - Діяльність, що має компенсувати зношення майна. Наприклад, до обов'язків служби з управління майном входить її утримання, що охоплює: поточне утримання будинку, ремонт та періодичне фарбування коли необхідно, утримання всіх механізмів у робочому стані та догляд за зеленими насадженнями.

ПЛАТА ЗА УТРИМАННЯ - Платня, що її збирає правління об'єднання співвласників житла на покриття видатків з експлуатації місць загального користування.

УГОДА НА УПРАВЛІННЯ - Контракт між власником майна та стороною, що згодна управляти майном.

БАГАТОКВАРТИРНИЙ БУДИНОК - Тип житлового будинку, у якому знаходиться більше однієї квартири. У багатоквартирному будинку можуть мешкати квартиронаймачі, власники (як в об'єднанні співвласників житла), або ж це може бути змішаний варіант.

ПЕРЕГОВОРИ - Процес обговорення, що передує підписанню контракту. Успішні переговори, як правило, призводять до укладення контракту між сторонами.

ЕКСПЛУАТАЦІЙНІ ВИТРАТИ - Кошти, що виплачуються на утримання майна.

НЕРУХОМЕ МАЙНО -

1. Права однієї особи на землю, що виключають права всіх інших.
2. Нерухомість

УПРАВЛІННЯ НЕРУХОМИМ МАЙНОМ - операції з нерухомим майном як вид ділової активності, що включає здачу в оренду, збір орендної плати, утримання та ін.

НЕРУХОМІСТЬ -

1. Згідно з американським законодавством, ділянка землі та все, що пов'язане з нею. Право власності поширюється вглиб до центру землі та вгору.
2. У бізнесі, діяльність, що пов'язана з володінням майном та його використанням.

ОРЕНДНА ПЛАТА - Плата, що стягується за користування приміщенням.

РИЗИК -

1. Невпевненість або змінність. Ймовірність того, що віддача від капіталовкладень буде більшою чи меншою прогнозованої цифри.
2. Можливість збитків

КВАРТИРОНАЙМАЧ - Особа, якій на певний час передається право користування нерухомим майном.

ВОЛОДІННЯ - Право володіння нерухомістю.

УМОВИ - Умови та домовленості, що вказані у контракті.

ЧАСТКА ВІЛЬНОГО ЖИТЛА - Відсоток всіх незайнятих або неорендованих квартир або приміщень.

ВАРТІСТЬ - Вартість всіх прав, що виникають з майна. Наприклад, майно може мати певну вартість для свого власника, яка дорівнює сумі грошей, котру власник буде готовий прийняти в обмін на це майно.

ДОДАТОК Б

МІСТО ХАРКІВ:
ПРИВАТИЗАЦІЯ УТРИМАННЯ ЖИТЛА

ГРАФІК ПОШУКУ ПІДРЯДНИКІВ ТА УКЛАДЕННЯ КОНТРАКТІВ
1995

ДАТА	ЗАХІД
1-28 лютого	1. Затвердження Міськвиконкомом. 2. Публікація Оголошення про проведення конкурсу; Запрошення до участі у конкурсі; Прес-релізу, статтей у газетах; виступи в засобах масової інформації.
9 березня	Доконкурсна конференція в Актовому залі Управління житлово-комунального господарства о 10:00
10 березня	Огляд будинків
17 березня	Подання пропозицій на участь у конкурсі
21 березня	Співбесіди з учасниками конкурсу
22-23 березня	Конкурсні переговори (якщо потрібно)
22-24 березня	Опрацювання контракту, кошторисів та планів роботи підрядника
31 березня	Церемонія підписання контракту(ів)

1-31 квітня	Власник житла надає підрядникові приміщення під офіс та склад, телефонні лінії Підрядник здійснює прийом на роботу працівників та придбання необхідного обладнання та матеріалів
	Інформування мешканців про проведення експерименту
Початок травня	Власник житла (ЖЕО) надсилає підрядникові повідомлення про початок робіт/Початок робіт

Видано: 1 березня 1995 року

ДОДАТОК В

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 пашпортної 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:

- відбору будинків для передачі недержавним підприємствам на обслуговування;

- визначенню меж території, що повинна прибиратися;

- проведенню конкурсного відбору недержавних підприємств та оцінці їх діяльності;

- 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.Кушнарьов

Секретар виконкому міської Ради
народних депутатів В.І.Зорченко

ДОДАТОК Г

Характеристика навчання та учбових матеріалів

Навчання власників:

Навчання розраховане на посадових осіб, професійних працівників житлово-комунального господарства або приватних власників житла, котрі, виступаючи у ролі власника, будуть відповідати за реалізацію програми та здійснювати контроль за її виконанням.

Основна увага у ході навчання приділяється двом елементам: розвитку навиків загального менеджменту та навиків управління утриманням нерухомості. У процесі навчання у власників житла виробляються навики з засад менеджменту. Вони також отримують додаткові знання про утримання житлового фонду - галузі міського господарства, котра потребує термінового і радикального покращення. Покращення утримання дасть очевидні результати, котрі суттєво підвищать рівень задоволення мешканців послугами у цій галузі. Така вузька націленість програми також означає менші масштаби системних змін у житловому господарстві, і завдяки цьому наслідки таких змін будуть більш контрольованими.

Курс навчання розраховано на 12 занять—5 занять з загального менеджмента 7 занять з менеджменту утримання нерухомості. Усі заняття розраховані на навчання власників житла. Перші п'ять занять присвячено менеджменту з натиском на продуктивність роботи та менеджмент, керований цілями (МКЦ). У процесі навчання розглядаються стилі керівництва, підкреслюється необхідність розвитку комунікабельності, здатності до координації дій, а також розуміння сили групової роботи (формальний підхід на противагу неформальному). Вправи з управління нерухомим майном наближені до реальних ситуацій та проблем, які можуть виникати в управлінні та утриманні житлового фонду. Курс сформовано таким чином, щоб дати можливість його учасникам використовувати нові методи управління для вирішення їх власних проблем практичної діяльності.

Після отримання доброї підготовки з засад менеджменту, учасники переходять до вивчення розділу, пов'язанного з управлінням утримання нерухомого майна. На заняттях з нерухомості розглядається роль власників у процесі управління утриманням житла. На них аналізуються кошториси, розглядаються системи нарядів та інвентаризації. Підкреслюється важливість ведення обліку виконання заявок на виконання поточного та термінового ремонту. На заняттях також виконуються практичні вправи.

Навчання відбувається у невимушеній атмосфері і передбачає високу міру залучення учасників. Кожне заняття триває 3-4 години. Інструктор виконує роль не традиційного "викладача", а радше, людини, що "сприяє" учбовому процесові.

Заняття організовані таким чином, щоб забезпечити максимальне закріплення матеріалу курсу. Схема занять традиційна:

- Попередня підготовка: Читання матеріалу та тест;

- Заняття: Огляд/узагальнення матеріалу, прочитаного до заняття; запитання для обговорення у групах; практичні та інтерактивні групові вправи; тест за матеріалами занять і групове обговорення відповідей; роздача матеріалів для попередньої підготовки до наступного заняття.

Матеріали занять представлені розділами у робочому зошиті, з котрого кожний слухач "робить" книгу. На початку курсу навчання кожний учасник отримує теку з відділеннями для матеріалів кожного заняття. Спочатку у цьому робочому зошиті немає нічого крім рубрики "Зміст", але з ходом занять слухачі вкладають до нього нові і нові матеріали. Ці робочі зошити є одночасно і навчальними посібниками, і майбутніми довідниками учасників.

Після закінчення навчання учасники отримують свідоцтва з наданням звання "Фахівець житлового менеджменту".

Крім того, існує невеликого обсягу відеоматеріал для показу програми посадовим особам, власникам житла та квартиронаймачам. Цей матеріал є частково навчальним, частково рекламним. Він підкреслює переваги приватного утримання і пояснює процес його реалізації. Матеріал також можна використовувати для ознайомлення представників засобів масової інформації з програмою.

Всі навчальні курси, які провадяться Агенцією США з міжнародного розвитку та фірмою ПАДКО, ведуть досвідчені фахівці українською або російською мовами. Навчання провадиться у вашому місті, і для його організації ви маєте надати необхідне приміщення. До початку навчання вам буде передано один повний комплект навчальних матеріалів для того, щоб ви їх розмножили для всіх учасників навчання.

Однією з засад навчання, що використовуються Агенцією США з міжнародного розвитку та фірмою ПАДКО, є концепція "навчання викладачів". Це означає, що ми можемо запропонувати навчити групу осіб у вашому місті і підготувати місцевих викладачів. Це дозволить вам при необхідності провадити подальше навчання своїми силами і збільшить можливості поширення програми. Для цієї мети вам потрібно вибрати щонайменше двох кваліфікованих викладачів.

На проведення всіх дванадцяти занять потрібно буде загалом 5 днів. Курс навчання можна провести за один раз або розділити його на два етапи.

Навчальна програма курсу з приватного управління утриманням житла для власників житла така:

Лекція 1 Стилі управління; Сприйняття та відношення
Лекція 2 Динаміка групи: Управління моральним духом
Лекція 3 Управління змінами
Лекція 4 Менеджмент, керований цілями: Процес менеджменту
Лекція 5 Постановка мети та зворотній зв'язок
Лекція 6 Управління нерухомим майном
Лекція 7 Планування та фінансування утримання житла

Лекція 8 Система нарядів на утримання житла
Лекція 9 Управління постачанням та інвентаризацією
Лекція 10 Роль власника і компаній з утримання житла; Звітність компаній з утримання житла; Контроль зі сторони власника
Лекція 11 Фінансове управління
Лекція 12 Пошук підрядників: Запрошення до участі у конкурсі. Укладання контрактів та контроль їх виконання

Навчання приватних підрядників:

Існує також програма навчання приватних підрядників. Оскільки приватне управління є новою справою, було б нереально очікувати появи приватних підрядників, що були б цілком приготовані до цієї роботи. Навчання підприємців та приватних фірм є важливим елементом ринку, що виникає. Якщо ми прагнемо до успішного поширення програми, потрібно підготувати ті фірми, що вже існують, та ті, що лише утворюються, до виходу на ринок.

Розуміючи важливість розвитку підприємництва, фірма ПАДКО пропонує заняття з таких тем:

- "Як підготувати бізнес-план", де викладачі розкажуть про те, як розрахувати ризик у бізнесі та як ставити перед собою реальні цілі з росту бізнесу та розвитку його рентабельності. Жодна компанія не повинна працювати без такого плану. Кожний слухач має скласти такий бізнес-план для своєї фірми.
- "Відносини між домовласником та квартиронаймачем" показує, як підтримувати добрі відносини між домовласниками та квартиронаймачами. Підрядникам постійно нагадують, що утримання житла є "послуга, орієнтована на замовника", і їх успіх залежить від того, задоволений замовник чи ні.
- "Збирання квартирної плати"—даються поради зі збирання квартплати. Зараз, коли розмір квартирної плати збільшується, її варто збирати. Підрядники можуть відіграти певну роль у заохоченні неплатників внести заборгованість. Підрядникам даються поради про те, яким чином, без необхідності виселення, можна досягти від квартиронаймачів внесення квартирної плати шляхом переконання та використання їх почуття незручності.
- "Ремонт після виїзду попередніх мешканців"—йдеться про необхідність ремонту вільних квартир до в'їзду в них нових мешканців. Це забезпечить задоволення мешканців своєю квартирою та вирішить проблему відкладеного ремонту.

Для проведення цих занять потрібно два дні. Цей курс розроблений для тих компаній, що вже працюють, або таких, які щойно виникли, і що бажають вийти на ринок послуг з приватного утримання житла. У навчанні можуть брати участь представники приватизованих ЖЕКів, якщо вони бажають вести конкурентну боротьбу за отримання контрактів.

ДОДАТОК Д

ПРОЕКТ ПРЕС-РЕЛІЗУ

(ДАТА)

ДЛЯ НЕГАЙНОЇ ПУБЛІКАЦІЇ:

Московський, Червонозаводський та Жовтневий ВРЖЕПи (далі—"власники житла"), що обслуговують житловий фонд Московського, Червонозаводського та Жовтневого районів м.Харкова, запрошують всі зацікавлені сторони представити свої пропозиції на приватне утримання 8 тисяч квартир житлового фонду міської Ради народних депутатів.

Передумови: З метою проведення програми житлових реформ між Міськвиконкомом м.Харкова та Агенцією міжнародного розвитку США було укладено відповідну угоду. У відповідності з угодою та з метою сприяти приватизації житла Міськвиконкому м.Харкова надається технічна допомога. Як частина цієї роботи з приватизації зараз реалізується демонстраційна програма з метою показати здійсненність надання високоякісних послуг конкурентоздатного утримання державного житлового фонду.

Програма приватизації: Контракти з приватними фірмами буде укладено на утримання та управління 8000 квартир. Ці квартири знаходяться:

Конкурсний пакет №1 - Жовтневий район
Конкурсний пакет №2 - Московський район
Конкурсний пакет №3 - Червонозаводський район

Учасники конкурсу можуть подавати заявки на отримання одного або обох конкурсних пакетів. Переможці конкурсу на укладення контракту будуть вибрані на конкурсній основі, з урахуванням їх досвіду, відгуків попередніх замовників про їх роботу, штатного розкладу та кваліфікації персоналу, а також вартості обслуговування. Умови контракту будуть обговорюватися власником житла та переможцем конкурсу. Контракт буде підписано на один рік з можливістю його подовження: передбачається, що контракти буде подовжено на другий рік і далі.

Хід конкурсу: Конкурс буде провадитися з використанням моделі, яка називається "Запрошення до участі у конкурсі". Всі фірми, що бажають взяти участь у конкурсі мають замовити копію конкурсного пакету та уважно їх вивчити до подання

пропозиції по виконанню цієї роботи. Пропозиції, що подано не за формою, передбаченою моделлю"Запрошення до участі у конкурсі" , не будуть розглядатися. Екземпляр "Запрошення до участі у конкурсі" можна отримати у: (Прізвище та контактний телефон).

Доконкурсна конференція: З метою надання допомоги зацікавленим фірмам у підготовці їх пропозицій (дата) в (місце проведення) о (час проведення) ___відбудеться доконкурсна конференція. Концепція пошуку підрядників з використанням моделі "Запрошення до участі у конкурсі" є новою, і вичерпне пояснення цього процесу буде подано на доконкурсній конференції.__ На конференції також буде показано як крок за кроком здійснювати підготовку пропозицій.

Всі пропозиції потрібно подати до _____годин _____(дата)_____. Всі пропозиції, що буде отримано після закінчення терміну їх подання, будуть повернуті без розгляду.

Всі учасники конкурсу будуть мати рівні можливості і їх пропозиції буде оцінено виключно за їх достоїнства.

Власники житла залишають за собою право відхилити одну або всі подані на конкурс пропозиції.

Для остаточного визначення переможця з фіналістами конкурсу можуть провадитися переговори.

ДОДАТОК Е

ПРОЕКТ ОГОЛОШЕННЯ ПРО ПРОВЕДЕННЯ КОНКУРСУ

Приватизація утримання державного житлового фонду

Московський, Червонозаводський та Жовтневий ВРЖЕПи (далі—"власники житла"), що обслуговують житловий фонд Московського, Червонозаводського та Жовтневого районів м.Харкова, запрошують всі зацікавлені сторони представити свої пропозиції на приватне утримання 8 тисяч квартир житлового фонду міської Ради народних депутатів.

Передумови: З метою проведення програми житлових реформ між Міськвиконкомом м.Харкова та Агенцією міжнародного розвитку США було укладено відповідну угоду. У відповідності з угодою та з метою сприяти приватизації житла Міськвиконкому м.Харкова надається технічна допомога. Як частина цієї роботи з приватизації зараз реалізується демонстраційна програма з метою показати здійсненність надання високоякісних послуг конкурентоздатного утримання державного житлового фонду.

Програма приватизації: Контракти з приватними фірмами буде укладено на утримання та управління 8000 квартир. Ці квартири знаходяться:

Конкурсний пакет №1 - Жовтневий район
Конкурсний пакет №2 - Московський район
Конкурсний пакет №3 - Червонозаводський район

Учасники конкурсу можуть подавати заявки на отримання одного або обох конкурсних пакетів. Переможці конкурсу на укладення контракту будуть вибрані на конкурсній основі, з урахуванням їх досвіду, відгуків попередніх замовників про їх роботу, штатного розкладу та кваліфікації персоналу, а також вартості обслуговування. Умови контракту будуть обговорюватися власником житла та переможцем конкурсу. Контракт буде підписано на один рік з можливістю його подовження: передбачається, що контракти буде подовжено на другий рік і далі.

Хід конкурсу: Конкурс буде провадитися з використанням моделі, яка називається "Запрошення до участі у конкурсі". Всі фірми, що бажають взяти участь у конкурсі мають замовити копію конкурсного пакету та уважно їх вивчити до подання пропозиції по виконанню цієї роботи. Пропозиції, що подано не за формою, передбаченою у "Запрошенні до участі у конкурсі", не будуть розглядатися.

Екземпляр "Запрошення до участі у конкурсі" можна отримати у: (Прізвище та контактний телефон).

Доконкурсна конференція: З метою надання допомоги зацікавленим фірмам у підготовці їх пропозицій (дата) в (місце проведення) о (час проведення) ___відбудеться доконкурсна конференція. Концепція пошуку підрядників з використанням моделі "Запрошення до участі у конкурсі" є новою, і вичерпне пояснення цього процесу буде подано на доконкурсній конференції.__ На конференції також буде показано як крок за кроком здійснювати підготовку пропозицій.

Всі пропозиції потрібно подати до _____годин _____(дата) _____. Всі пропозиції, що буде отримано після закінчення терміну їх подання, будуть повернуті без розгляду.

Всі учасники конкурсу будуть мати рівні можливості і їх пропозиції буде оцінено виключно за їх достоїнства.

Власники житла залишають за собою право відхилити одну або всі подані на конкурс пропозиції.

Для остаточного визначення переможця з фіналістами конкурсу можуть провадитися переговори.

ДОДАТОК Є

МІСТО ХАРКІВ

ДЕМОНСТРАЦІЙНИЙ ПРОЕКТ ПРИВАТИЗАЦІЇ УТРИМАННЯ ДЕРЖАВНОГО ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

ЗАПРОШЕННЯ ДО УЧАСТІ У КОНКУРСІ

ЗМІСТ

1. Передмова

   1) Історична довідка
   2) Цілі
   3) Обсяг робіт
   4) Фінансування
   5) Форма заявки
   6) Порядок проведення конкурсу

2. Доконкурсна конференція

3. Опис житлового фонду, запропонованого на конкурс, та порядок його огляду

4. Процес відбору

   1) Критерії оцінки
   2) Співбесіда

5. Підписання контракту

   1) Форма укладання контракту
   2) Повідомлення про початок робіт за контрактом
   3) Оплата за контрактом

6. Оцінка якості виконання робіт та контроль

   1) Фінансова звітність
   2) Контроль та задоволеність квартиронаймачів якістю виконання робіт
   3) Оплата та премії
   4) Умови розірвання контракту

7. Додаткова інформація відносно вимог до складання пропозицій на конкурс

1. ПЕРЕДМОВА

1. Історична довідка

У 1993 році Агенція США з міжнародного розвитку (далі—АМР США) та адміністрація м.Харкова (далі—"Місто") підписали Меморандум про надання технічної допомоги у житловому секторі. Місто розглядає приватизацію утримання державного житлового фонду (далі—"житло") як першочергове завдання.

Місто буде провадити річну демонстраційну програму (далі—"програма") з метою показати можливості надання якісних послуг з утримання житлового фонду.

Заплановано почати демонстраційну програму 1 березня 1995 року. Програму розраховано на 1 рік, але передбачено можливість подовження контрактів ще на декілька років.

Зараз обов'язки по утриманню житлового фонду розподілено між 9 районами. У свою чергу, кожний район поділяється на декілька мікрорайонів, у кожному з яких утримання житла здійснюють структури, відомі як ЖЕКи.

Квартирна платня зараз компенсує лише невелику частину витрат на утримання житлового фонду, що призводить до необхідності щорічного надання величезних щорічних субсидій на житло. Сучасні інфляційні процеси у економіці ще бульше погіршують ситуацію. Уряд України провадить політику підвищення квартирної плати до такого рівня, щоб надалі утримання житлового фонду стало самоокупним як це передбачено Рішенням № 93 Верховної Ради України.

У рамках демонстраційної програми, що її провадить фірма ПАДКО, Містом на конкурсній основі буде розглянуто альтернативні традиційним форми утримання житлового фонду. Передбачено, що утримання житла приватними компаніями буде менш коштовним і призведе до підвищення якості життя, за рахунок зростання міри задоволення мешканців утриманням житла.

Хто може подавати пропозиції на конкурс? Будь-яка зацікавлена юридична або фізична особа.

2. Цілі

Мета демонстраційного проекту - досягнення конкретних результатів; для оцінки цих результатів використовуються кількісні, якісні та часові параметри. Основна увага під час проведення демонстраційного проекту звертається не на процес її реалізації, а на досягнені результати. Наприклад, від підрядника вимагається, щоб місця загального користування були охайними та безпечними для життя у відповідності з певними стандартами. Згідно з умовами проведення демонстраційного проекту, важливо не те, яким чином підрядник досягає своєї мети, а радше сам кінцевий результат. Коли власник перевіряє місця загального користування і бачить, що їх утримання відповідає необхідним вимогам, виконання підрядником робіт буде визнане задовільним або відмінним, якщо якість перевищує нормативну. Якщо мети досягнуто і підрядник не виходить за межі кошторису, ми не будемо підраховувати скільки людино-годин було витрачено на виконання роботи, і які методи застосовувалися підрядником для досягнення мети демонстраційного проекту.

Мета демонстраційного проекту - показати можливість забезпечення високоякісного утримання житла приватними компаніями.

Критерії виконання робіт має бути викладено у відповідності з метою власника житла та його вимогами, а саме:

1) Негайно реагувати на всі заявки з аварійного обслуговування і ліквідовувати всі аварійні ситуації на протязі 24 годин.

2) Виконувати всі поточні заявки на обслуговування на протязі 24 годин, за винятком тих випадків, коли це неможливо з незалежних від вас причин.

3) Ліквідовувати всі небезпечні для здоров'я та життя населення несправності на протязі 24 годин з моменту їх появи. Утримувати системи безпеки у доброму працездатному стані.

4) Забезпечувати своєчасне вивезення сміття та утримувати сміттєпроводи та контейнери для сміття у чистоті, без неприємного запаху.

5) Утримувати під'їзди, сходові марші та місця загального користування всередині будинку у охайному та привабливому стані.

6) Підтримувати зовнішній вигляд будинку та придомові території у охайному та привабливому стані.

7) Завжди підтримувати добрі робочі відносини з мешканцями.

8) Здійснювати звітність перед власником шляхом регулярних зустрічей з ним та веденням журналів; регулярно представляти відомості по кошторису, огляду житлового фонду, виявленню протизаконної діяльності та актів вандалізму, часу виконання заявок на обслуговування, звітності з виконання нарядів, та ін.

9) Можливість заробляти додаткові прибутки шляхом скорочення, якщо можливо, витрат за кошторисом та повертання зекономлених коштів власникові.

10) Використовувати у роботі з персоналом методи управління з урахуванням мотивації ваших співробітників таким чином, щоб мета та завдання ваших працівників співпадали з метою та завданням власника.

3. Обсяг робіт

Буде підписано контракти на виконання таких робіт:

Поточний ремонт будинків, що включені до демонстраційного проекту. Поточний ремонт - це комплекс робіт по ремонту конструкцій та технічного обладнання будинку та прибудинкової території. Поточний ремонт не передбачає капітального ремонту чи специфічних робіт, таких, як заміна ліфтів.

Усунення аварійних ситуацій у будинках та квартирах. Аварійна ситуація—це така, коли будь-яка несправність як всередені, так і зовні житла, загрожує безпеці та добробуту мешканців та/чи населення загалом. Прикладом аварійної ситуації може бути витікання газу з квартири або будинку.

Вивезення сміття та відходів.

Прибирання приміщень та територій.

Озеленення або поліпшення зовнішнього вигляду будинку шляхом посадки та догляду за зеленими насадженнями на прибудинковій території.

Вибірковий профілактичний ремонт за узгодженням з власником. Профілактичний ремонт - це регулярне виконання запланованих ремонтних робіт, спрямованих на попередження виникнення аварійних ситуацій.

Підрядники **не будуть** виконувати такі роботи:

Капітальний ремонт (необхідно взяти до уваги той факт, що всі необхідні роботи з перевірки та ремонту опалювальної системи будинків було проведено та перевірено), за винятком тих випадків, коли ремонт виконується за вимогою власника та оплачується окремо від робіт, що віконуються відповідно з даним контрактом.

Ремонт квартир після виселення.

Диспетчерська служба.

Укладання угод про надання різних комунальних послуг.

Розрахунок платні за комунальні послуги та квартплати.

Робота з паспортами.

Підготовка відомостей для військоматів.

Оренда.

4. Фінансування

Фінансування демонстраційного проекту здійснює Місто.

Виходячи з місцеположення квартир, що включені до демонстраціного пректу, житловий фонд поділено _____ на окремі пакети по _____квартир у кожному; буде укладено _ _____контрактів, по одному на кожний пакет. Ви можете подати пропозицію конкурс по одному або більше пакетів. Докладний опис пакетів подано у Розділі 3. У пропозиції необхідно вказати на який саме пакет ви претендуєте.

Обсяг фінансування демонстраційного проекту встановлено, виходячи з даних на сьогодні про фактичні витрати на утримання житлового фонду, що входить до _____ пакетів.

У розрахунку витрат було взято до уваги такі фактори: розташування квартир, тип забудови, рік побудови, обсяг невиконаного ремонту. Всі розрахунки було зроблено виходячи з вартості утримання в карбованцях за 1 кв.м житлової площі на місяць. Розрахунок витрат не включає вартості комунальних послуг. При складанні ваших пропозицій щодо витрат потрібно керуватися тою ж схемою (карбованців за 1 кв. м. житлової площі на місяць). У Розділі 3 наведено відомості щодо площі житлового фонду, пропонованого на конкурс у кв. м.

Витрати було розраховано з урахуванням місцевих інфляційних процесів за _____. Якщо під час дії контракту інфляція негативно вплине на роботу підрядника, Місто має забезпечити збільшення фінансування у відповідності з індексом інфляції, що дорівнює _____ %.

Фінансування здійснюється на протязі 1 року. Хоча контракти буде підписано на 1 рік з можливістю подовження його власником ще на один рік, фінансування подовженого контракту не гарантується.

5. Форма пропозиції

Всі пропозиції (заявки) повинні бути складені відповідно до вимог та форми, визначеної цим документом. Власник має право не розглядати пропозиції, що складено не у відповідності до форми, що вимагається.

Більш детальну інформацію про те, як можна подати заявку на участь у конкурсі, можна отримати на попередніх зборах учасників конкурсу.

Всі пропозиції на участь у конкурсі мають бути подані у 5 (п'яти) екземплярах.

Пропозиція повинна буди підготована за такою формою:

1. Технічні пропозиції

А. Відомості про учасника конкурсу

1) Назва та склад вашого підприємства (групи), включно з керівництвом. Хто є відповідальною особою за складання пропозиції на участь у конкурсі? Якщо ви отримаєте контракт, то хто буде керувати роботами за контрактом?

2) Розкажіть про ваше підприємство. Це приватна фірма, акціонерне товариство чи державна організація, що реорганізується у приватну фірму?

3) Де розташоване підприємство, юридична адреса, телефони.

Б. Досвід практичної роботи:

1) Як довго ви займаєтеся такого роду діяльністю?

2) Яка ваша кваліфікація у цій галузі?

3) Які у вас були замовники у минулому? Які у вас замовники у поточний момент? Будь-ласка подайте перелік ваших замовників, вказавши їх адреси та телефони. З вашого дозволу ми хотіли б зв'язатися з ними, щоб дізнатися про їх думку щодо вашої роботи.

4) Який підхід до роботи на вашому підприємсті? Що відрізняє вашу фірму від інших підприємств, що працюють у цій галузі?

5) Чи досить у вашій фірмі робітників та службовців для досягнення цілей демонстраційного проекту? Будь-ласка подайте список всіх працівників вашої фірми, вказуючи прізвище, посаду, досвід роботи кожного, стаж роботи у вашій фірмі, а також часу, який кожний з працівників буде зайнятий виконанням робіт за цим контрактом (у відсотках). Скільки нових працівників ви взяли на роботу за останній рік? Скільки працівників було тимчасово відсторонено від роботи або звільнено?

6) Чи були випадки дострокового розриву контракту з вашою фірмою? Якщо так, то з якої причини?

7) Чи випускає ваша фірма річні звіти, фінансову звітність, результати аудиту або якісь інші документи, що показують фінансовий стан вашої фірми? Якщо так, будь-ласка, подайте копії таких документів за останні два роки.

8) Якщо ви маєте намір запрошувати супідрядників для виконання якоїсь частки робіт, опишіть їх. Хто вони? Який у них практичний досвід роботи у цій галузі? Як довго вони у ній працюють? Чи працювали ви з ними раніше?

9) Яку систему оформлення нарядів ви пропонуєте? Подайте копію вашого наряду.

10) Яким чином ви думаєте забезпечити виконання робіт з ліквідації аварійних ситуацій цілодобово? Подайте опис процесу, який ви пропонуєте.

11) Яким чином ви думаєте здійснювати виконання поточних заявок на обслуговування? Опишіть цей процес.

12) Яким чином ви думаєте формувати свої взаємовідносини з мешканцями: як ви збираєтеся спілкуватися з ними, які заходи ви використаєте, щоб дізнатись чи задоволені мешканці вашою роботою чи ні?

13) Опишіть ваш підхід до відносин з власником: Яким чином ви будете спілкуватися з власником, щоб забезпечити відповідність якості вашої роботи умовам контракту? Яким чином ви будете підтримувати зв'язок з власником та координувати з ним свою роботу?

14) Яким чином ви будете діставати матеріали для забезпечення виконання робіт з експлуатації та утримання житла? Яку процедуру інвентаризаціїї ви пропонуєте? Яку систему контролю ви запровадите для збереження та обліку запасів?

2. *Пропонована вартість*

А. Доходи

1) Джерелом ваших доходів за цим контрактом буде фінансування, надане Містом.

2) Обсяг фінансування (тобто, доходу від бюджету) буде визначатися залежно від запропонованої вартості робіт. Запропонована вами вартість робіт не повинна перевищувати максимальну вартість експлуатації та утримання житла (в карбованцях за 1 кв. м. площі на місяць), розраховану та визначену Містом.
Згідно з розрахунками така вартість складає:

а) Пакет 1 (_____ район) - _____ х _____ крб.

б) Пакет 2 (_____ район) - _____ х _____ крб.

в) Пакет 3 (_____ район) - _____ х _____ крб.

3) Запропонована вами вартість не повинна перевищувати вказані кошти. Оскільки конкурс буде провадитися на конкурентній основі (це особливо стосується вартості), при укладанні контрактів власники віддадуть перевагу тим фірмам, які запропонують найбільш прийнятні ціни та виявляться найбільш кваліфікованими для виконання цієї роботи. Якщо ви можете реально та якісно виконати роботи при нижчих витратах, ніж передбачено розрахунками Міста, ваша пропозиція буде більш конкурентоспроможною.

4) У вашій пропозиції вартості ви повинні взяти до розрахунку оплату за роботу, що виконує ваша фірма, включно з накладними видатками та прибутком.

Б. Витрати

1) У відповідності з умовами контракту кожен місяць власник має отримувати фінансовий звіт. Звіт має бути у формі порівняння кошторису фінансового плану з дійсними витратами та доходами на поточний момент.

2) Докладно покажіть відомості за статтями витрат, на яких ви грунтували свої пропозиції. Сюди має бути включена така інформаця:

а) заробітна плата кожної штатної одиниці апарату управління та робітників;
б) матеріали для виконання робіт утримання, включно з уже наявним інвентарем;
в) обладнання для виконання робіт з утримання;
г) оплата робіт, що виконуються за субконтрактом;
д) витрати на утримання офісу;
е) витрати для початку діяльності, включно з інструментом та обладнанням;
ж) інші витрати.

3) Якщо деякі витрати мають сезонний характер (прибирання снігу, підстригання травників), включіть їх у план на відповідний місяць, вказавши необхідні витрати.

4) Матеріали та інвентар, що необхідні для утримання будинків, будуть купуватися за вільними цінами. Як ви пропонуєте купувати матеріали, та які витрати мають бути передбачені відповідною статтею витрат?

6. Порядок проведення конкурсу

Вибір підрядників для здійснення демонстраційної програми буде здійснюватися на основі відкритого та справедливого конкурсного відбору, що відповідає громадській меті програми.

Заявки буде проаналізовано, і контракти підписано на рівноправній та справедливій основі, незалежно від раси, статі, релігійних переконань чи етнічного походження учасників конкурсу.

Всі конверти з заявками буде відкрито_____ _____. Всі зацікавлені особи можуть бути присутні під час віддкриття ковертів з заявками. Під час процедури відкриття конвертів з заявками буде складено список учасників конкурсу та заявок щодо вартості.

Всі пропозиції (включно з їх повним змістом) є доступними для громадськості. Будь-яка зацікавлена сторона може отримати для ознайомлення кожну з пропозицій.

Всі контракти будуть відкритими для будь-якої зацікавленої сторони. Умови контракту та контрактні ціни можуть бути надані для ознайомлення будь-якій зацікавленій стороні.

2. ДОКОНКУРСНА КОНФЕРЕНЦІЯ

Доконкурсну конференцію буде проведено з метою проінформувати всіх учасників конкурсу про демонстраційну програму та вимоги "Запрошення до участі у конкурсі". Ця конференція буде як інформаційною, так і інструктивною. На ній буде обговорюватися інформація, пов'язана з демонстраційним проектом, а також будуть дані інструкції щодо того, як мають бути складені пропозиції. Буде дано відповіді на всі запитання щодо вимог "Запрошення до участі у конкурсі". Якщо з якоїсь причини на конференції не буде дано відповідей на якісь запитання, кожен учасник зможе отримати відповіді на ці запитання до початку конкурсу.

Для забезпечення рівноправного підходу до кожного учасника відповіді на ці запитання **не будуть** даватися поза цією конференцією. Просимо не звертатися до власника з будь-якими запитаннями до конференції. На доконкурсній конференції у всіх учасників конкурсу та зацікавлених осіб буде чудова можливість почути і запитання, і відповіді.

Хоча участь у доконкурсній конференціїї і не є обов'язковою, настійно радимо всім зацікавленим в конкурсі відвідати конференцію.

Доконкурсна конференція учасників відбудеться в _____ _____ _____ від _____ до _____.

3. ОПИС ЖИТЛОВОГО ФОНДУ, ЗАПРОПОНОВАНОГО НА КОНКУРС, ТА ПОРЯДОК ЙОГО ОГЛЯДУ

1. Опис пакетів, запропонованих на конкурс:

Пакет 1 (2, тощо)

Тип будинку
Рік побудови
Матеріал стін
Кількість поверхів
Об'єм будинку (в куб. м.)
Загальна площа
Житлова площа
Кількість квартир
Матеріал покрівлі
Площа покрівлі (в кв. м.)
Площа фасаду (в кв. м.)
Ринви
Сміттєпроводи
Кількість під'їздів
Кількість ліфтів
Дата останнього капітального ремонту

2. Порядок огляду житлового фонду, що пропонується на конкурс:

Всі потенційні учасники можуть оглянути житловий фонд, включений до демонстраційного проекту.

Для всіх, хто бажає, буде організовано огляд житлового фонду, котрий для пакету_____відбудеться_____ в _____, починаючи з _____годин. Участь в огляді не є обов'язковою.

Буде організовано лише один груповий огляд. Організація індивідуальних візитів не передбачена. Учасникам конкурсу дозволяється самостійно оглянути житлові дільниці, що пропонуються на конкурс, але в такому разі ви повинні повідомити власника про свій візит на випадок виникнення запитаннь зі сторони мешканців про те, хто та з якою метою провадить огляд.

4. ПРОЦЕС ВІДБОРУ

1. Критерії оцінки

Заявки всіх учасників конкурсу будуть оцінюватися, виходячи з таких критеріїв:

Критерії	*Бали*
Досвід роботи	20
Персонал	15
Відгуки про попередню роботу	10
План работи	20
Пропозиція з вартості	25
Співбесіда	10
Разом:	*100*
Заохочення за вичерпний характер заявки:	+10
Максимальна кількість балів:	*110*

2. Співбесіда

З усіма учасниками конкурсу, котрі подали заявки у відповідності до вимог, буде проведено співбесіду.

Фіналістів буде відібрано на основі інформації, що подана у пропозиціях, та результатів співбесіди. Відбір буде проведено, виходячи з критеріїв оцінки, що їх наведено вище.

Співбесіда є обов'язковою. Жоден з учасників не стане фіналістом, якщо не пройде співбесіду.

Якщо вас запросили на співбесіду, ви можете привести з собою представників вашої фірми (не більше 5 осіб).

Співбесіда буде провадитися групою фахівців, що представляють інтереси власника житлового фонду та Міста. Співбесіду буде проведено _____ _____ в _____. Склад комісії, що проводить співбесіду, буде оголошено пізніше.

5. ПІДПИСАННЯ КОНТРАКТУ

1. Форма укладання контракту

Типовий контракт буде укладено власником у відповідності з законодавством України та міськими нормативними актами. Цей зразок буде використано для підписання всіх контрактів в рамках цього демонстраційного проекту. За винятком назв підрядників та вартості виконання робіт за контрактом, всі контракти будуть ідентичні і не можуть бути ревізовані у індивідуальному порядку.

Вказані контракти будуть доступні для ознайомлення і як зразок контракту, і як конкретні підписані документи, для всіх зацікавлених сторін.

2. Повідомлення про початок робіт за контрактом

Підрядник починає виконання робіт за контрактом лише після отримання від власника "Повідомлення про початок робіт за контрактом", що є письмовою згодою власника на початок робіт підрядником з певної дати.

Підписаний контракт та "Повідомлення про початок робіт за контрактом" дають підрядникові право почати виконання робіт за контрактом.

3. Оплата за контрактом

Оплата за вказаними контрактами гарантована адміністрацією Міста. Оплата за контрактом буде здійснюватися щомісяця за місяць вперед. Кошти будуть переказуватися безпосередньо на рахунок у банку, вказаний підрядником. Оплата здійснюватиметься у карбованцях.

6. ОЦІНКА ЯКОСТІ ВИКОНАННЯ РОБОТИ ТА КОНТРОЛЬ

1. Фінансвова звітність

Підрядник відповідає за докладне та своєчасне ведення звітності з усіх надходжень та витрат підрядника, пов'язаних з цією демонстраційним проектом. Підрядник повинен подавати власникові щомісячні фінансові звіти. Якщо вимоги відносно фінансової звітності не буде виконано, оплату роботи підрядника може бути затримано, скорочено або взагалі не здійснено. Фінансова звітність має бути перевірена кваліфікованими аудиторами по закінчені терміну контракту, а також може бути перевірена у будь-який момент під час дії контракту за вимогою власника.

2. Контроль та задоволення квартиронаймачів якістю виконання робіт

Власник здійснює контроль певних видів робіт, що виконуються за контрактом. Власники будуть регулярно зустрічатися з підрядниками для того, щоб оцінювати якість виконання робіт та здійснювати двосторонній обмін інформацією. Контроль буде включати оцінку фізичного стану будинків, що їх включено до участі в демонстраційним проектом, а також зустрічі з мешканцями для оцінки міри їх задоволення якістю обслуговування, що надається в рамках демонстраційної програми.

3. Оплата і премії

Контракт передбачає 3 рівня оцінки виконання робіт підрядником:

1) **Задовільне виконання робіт:** підрядник виконує всі роботи у відповідності з умовами контракту. Оплата здійснюється у обсязі, вказаному у контракті.

2) **Відмінне виконання робіт:** якість виконання робіт перевищує вказану у контракті. У цьому випадку підрядник отримує суму, вказану у контракті, плюс _____%.

3) **Незадовільне виконання робіт:** якість виконання робіт нижче тієї, яка передбачена умовами контракту. У цьому випадку підрядник має виправити недоліки у своїй роботі. Оплата за контрактом може не виконуватися, поки якість виконання робіт не стане задовільною.
Більш докладне та розгорнуте визначення вимог до якості виконання робіт на всіх трьох рівнях оцінки буде викладене на доконкурсній конференції учасників та подане у додатках до контрактів.

4. **Умови припинення дії контракту**

Всі контракти будуть включати умови припинення дії контракту. Дія контракту може бути припинена за ініціативою як підрядника, так і власника. Припинення дії контракту є крайнім заходом, і контракти не можуть бути розірвані без вагомої причини, тобто без конкретних претензій зі сторони власника або підрядника.

Припинення дії контракту не відбудеться, поки не буде використано всіх можливих методів виправлення помилок та недоліків. Усі недоліки повинні перш за все обговорюватися на зустрічі сторін, після чого має бути подане офіційне письмове повідомлення про знайдені недоліки та строки їх виправлення.

7.ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ЩОДО ВИМОГ "ЗАПРОШЕННЯ ДО УЧАСТІ У КОНКУРСІ"

За додатковою інформацією щодо вимог "Запрошення до участі у конкурсі" просимо звертатися за такою адресою:

_____

_____

_____

тел. _____

ДОДАТОК Ж

МІСТО ХАРКІВ
УПРАВЛІННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

ДОКОНКУРСНА КОНФЕРЕНЦІЯ: ЗАПРОШЕННЯ ДО УЧАСТІ В КОНКУРСІ

ПРИВАТИЗАЦІЯ УТРИМАННЯ ДЕРЖАВНОГО ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

9 березня 1995 р.

10:00

ПОРЯДОК ДЕННИЙ

10:00-10:10 Привітання та представлення учасників конференції

10:00-10:30 Огляд Харківської Програми приватизації утримання житлового фонду

- Передумови
- Цілі програми
- Фінансування
- Обсяг роботи

10:30-11:00 Обговорення форми конкурсу "Запрошення до участі у конкурсі" та поради зі складання бізнес-плану.

- Інформація про хід конкурсу
- Графік роботи
- Форма конкурсних пропозицій: технічні та фінансові пропозиції
- Процедура оцінки конкурсних пропозицій

11:00-11:30 Виступи представників власника житлового фонду Жовтневого, Московського та Червонозаводського районів

- Опис районів та житлових будинків, що їх буде передано на утримання приватним фірмам
- Забезпечення диспетчерських пунктів, офісних та складських приміщень

11:30-11:45 Перерва на каву

11:45-12:15 Розгляд контракту

- Форма контракту
- Фінансування та інфляція
- Контроль за виконанням роботи та оцінка роботи підрядника

12:15-12:30 Запитання та відповіді

12:30 Закінчення роботи конференції

ДОДАТОК 3

ХАРКІВСЬКА ПРОГРАМА ПРИВАТИЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ТА УТРИМАННЯ ЖИТЛА

Примітки та план проведення доконкурсної конференції

I. Привітання та представлення учасників конференції

- Представте членів групи технічної підтримки та працівників Управління житлово-комунального господарства.
- Передайте "підписний" лист в аудиторію та попросіть всіх учасників конкурсу записатись, вказавши свої прізвища, адреси та телефони.
- Попросіть кожного учасника конкурсу назвати себе: призвище, фірма, звідки вони дізналися про програму?
- Зробіть огляд порядку денного.

II. Огляд демонстраційної програми

- **Передумови**

  - Квартплата не покриває витрат на обслуговування; нова політика передбачає поступове підвищення квартплати так, щоб вона компенсувала 60% витрат на обслуговування житла.
  - Цього року Харків вирішив перевірити можливість забезпечення високоякісного, конкурентного, приватного утримання комунального житла. Ми вибрали групи будинків у 3 районах: Жовтневому, Московському та Червонозаводському.
  - Поясніть три елементи програми: навчання власників житла, проведення конкурсу та контроль виконання робіт; згадайте про нову навчальну програму для підрядників.

- **Завдання**

  - Перше завдання - продемонструвати можливість забезпечення конкурентоздатного, високоякісного приватного управління та утримання житла, що знаходиться як у державній, так і в приватній власності.
  - Друге завдання - проконтролювати та оцінити роботу підрядників з приватного утримання житла.
  - Трете завдання - оцінити думку власників житла та мешканців про якість приватного управління та утримання житла у порівнянні з державним.

• Четверте завдання - використати досвід демонстраційної програми, щоб поширити її на всі райони міста до кінця 1995 року.

- **Чому необхідна реформа у галузі утримання житла?**

1. Квартплата зараз покриває лише частку видатків на утримання житла, що є величезним тягарем для державного та місцевих бюджетів.
2. Традиційно, утримання житла забезпечувалося на монополістичній основі державними структурами, знаними як ЖЕКи. З часом рівень такого утримання значно впав, що призвело до погіршення стану житла та незадоволення мешканців. ***У цій системі бракувало елементу конкуренції.***
3. У відповідності з Рішенням № 93 Верховної Ради України плату за комунальні послуги буде підвищено до більш самоокупних рівнів. При підвищенні квартплати та розміру платні за комунальні послуги і власники і квартиронаймачі *будуть вимагати* покращення послуг з утримання житла як виправдання більш високої квартплати.
4. При просуванні України до ринкової економіки, житло все-більше буде вважатися цінним майном, а управління цим майном вважатися респектабельним та прибутковим бізнесом.
5. Власники приватизованих квартир *будуть вимагати* альтернатив державному утриманню житла для того, щоб захистити та підвищити цінність свого майна; іншими словами, квартира у будинку, що добре утримується, є більш цінною ніж така ж квартира у будинку, що утримується погано.
6. Державні організації з утримання житла *повинні почати* конкурувати на ринку і прагнути до того, щоб стати прибутковими. Досвід показав, що приватні підрядники можуть зекономити кошти і досягти кращих результатів з меншими ресурсами, як правило, використовуючи меншу кількість працівників.

- **Фінансування забезпечує Місто**

• Якщо це фінансування таке ж як отримують ЖЕКи, то чи є сенс приймати участь у конкурсі? Ви отримаєте цінний досвід, який зробить вас лідером на ринку житла, що лише формується. Вашим клієнтом буде не лише житловий фонд місцевої Ради, але й новоутворені об'єднання співвласників житлового будинку, які у майбутному будуть найдзвичайно цінним джерелом доходів.

• Власники тих 26% квартир від загальної кількості житла, які вже приватизовано у Харкові, починають розуміти, що крім місцеположення квартири, якість її утримання є вирішальним фактором, який визначає цінність цього майна. Такі речі, як охайні та безпечні під'їзди, значно підвищують вартість житла, і власники його готові платити більше за високоякісне утримання.

- **Основний обсяг робіт** за програмою стосується саме утримання житла, а не таких справ як прописка, реєстрація військовозобов'язаних чи розрахунок комунальних послуг.

- Зробіть огляд обсягу робіт підрядника згідно "Запрошення до участі у конкурсі"
- Зверніть увагу на такі вимоги у "Запрошенні до участі у конкурсі":
  - Розкажіть про заборонені види діяльності.
  - Програму зорієнтовано на результат, а не на процес.
  - Необхідним є добрий зв'язок та координація з власником, тобто регулярні зустрічі, спільні огляди майна власником та підрядником та ін.
  - Премія за відмінну роботу складає 5%.
  - Вкрай необхідними є добрі відносини з мешканцями; мешканець—це клієнт, а клієнт—це король!
  - Диспетчерські функції мають виконуватися дуже ретельно: як поточний, так і аварийний ремонт повинен виконуватися своєчасно!
  - Особливу увагу треба звернути на профілактику будь-яких небезпечних умов!
  - Будинки і територія завжди мають бути *охайними та привабливими.*

III. Огляд вимог "Запрошення до участі у конкурсі" та написання пропозиції

- **Огляд процесу "Запрошення до участі у конкурсі"**
  - Процес є відкритим для громадськості; таблиці реєстрації пропозицій є відкритими, так само як і контракти. Усі відомості щодо процесу "Запрошення до участі у конкурсі" підлягають праву на свободу інформації.
  - Процес є чесним і об'єктивним; маніпуляції у процесі вибору забороняються.
  - Поясніть концепцію того, що переможе "учасник з найвищою кваліфікацією, що запропонує найнижчу реалістичну ціну".
  - Розкажіть про процес співбесіди та використання у ньому об'єктивного "Комітету для співбесід та вибору".
  - Поясніть концепцію "конкурсних переговорів".
  - Поясніть концепцію "ризику".

- **Графік роботи:** Зробіть огляд графіку конкурсу; підкресліть, що жодної пропозиції не буде розглянуто після закінчення терміну подання пропозицій.
- **Форма пропозицій:** Розкажіть про технічний та фінансовий елементи пропозицій у відповідності з "Запрошенням до участі у конкурсі".
- **Процедура оцінки:** Розкажіть про процедуру оцінки та "зважену" систему підрахунку балів

IV. Виступи власників

- **Опис конкурсного пакету**
- **Опис типів будинків, що їх включено до конкурсного пакету.**
- **Надання диспетчерського пункту та інших приміщень**
    - Опишіть диспетчерський пункт
    - Опишіть приміщення для офісу: скільки кімнат, квадратних метрів, скільки телефонів?
    - Опишіть приміщення для майстерні та складу: де знаходяться, яка площа?
    - Що буде з службовими квартирами для працінників на час дії контракту?

V. Розгляд контракту

- **Форма контракту**
    - Подайте стислий огляд розділів контракту; стислий, оскільки копії контрактів буде роздано учасникам, і вони зможуть докладно з ними ознайомитись пізніше. Типовий контракт було розроблено Управлінням житлово-комунального господарства; розкажіть про ключові характеристики контракту, такі як припинення його дії, термін дії контракту, його подовження. та ін.

- **Фінансування та інфляція**
    - Як/коли надається фінансування? Скільки карбованців буде виплачуватися за квадратний метр на місяць? Яким чином будет проводитися індексація з урахуванням інфляції? Коли буде провадитися індексація? Чи фінансування залежатиме від якості роботи?

- **Контроль та оцінка**
    - Яким чином виконання контракту буде контролюватися власником? Як вирішуватимуться конфлікти між власником та підрядником? Які є категорії якості роботи? Яка винагорода за відмінну роботу? Підкресліть необхідність регулярних інспекцій житла власником та підрядником. Підкресліть важливість отримання зворотнього зв'язку від мешканців щодо якості обсуговування!

- **Запитання та відповіді**
    - Спробуйте відповісти на всі запитання. Не шкодуйте часу на цю частину конференції. Якщо ви не можете відразу відповісти на

запитання, скажіть учасникам, що ви зателефонуєте їм та відповісте на це запитання пізніше.

Подякуйте всім за відвідання конференції. Висловіть побажання, щоб всі учасники подали пропозиції! Проінформуйте уцчасників, що вони можуть звертатися з додатковими запитаннями, які у них можуть виникнути, до власників житла або ПАДКО. ***Нагадайте всім про дату та час закінчення прийняття пропозицій.***

ДОДАТОК И

МІСТО ХАРКІВ: ПРОГРАМА ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНИХ ФІРМ ДО УПРАВЛІННЯ ТА УТРИМАННЯ ЖИТЛА

17 березня 1995 року

ТАБЛИЦЯ РЕЄСТРАЦІЇ ПРОПОЗИЦІЙ, ПОДАНИХ НА КОНКУРС

НАЗВА ФІРМИ	ПРИСУТНІСТЬ ПІД ЧАС ВІДКРИТТЯ КОНВЕРТУ З ПРОПОЗИ-ЦІЯМИ	НОМЕР КОНТРАКТУ *	ВАРТІСТЬ ОБСУГОВУВАН-НЯ 1 КВ. М. ЗАГАЛЬНОЇ ПЛОЩІ
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

* КОНТРАКТ 1 - жовтневий район
КОНТРАКТ 2 - московський район
КОНТРАКТ 3 - червонозаводський район

ДОДАТОК І

ПОРАДИ ЩОДО ПРОВЕДЕННЯ СПІВБЕСІДИ ТА ВИБОРУ ПЕРЕМОЖЦІВ

Співбесіди проводяться для того, щоб допомогти власникові житла отримати інформацію про кваліфікацію учасників конкурсу.

Власник повинен використати співбесіду для підтвердження та пояснення інформації, яку йому було подано у письмовій пропозиції. Під час співбесіди ви можете отримати додаткові відомості про кваліфікацію потенційного учасника конкурсу, а також оцінити рівень його підготовки та професіоналізму. До того ж, співбесіда допоможе оцінити навички спілкування потенційного учасника.

Всі члени комісії, що проводить співбесіду та відбір, повинні докладно ознайомитися з письмовими пропозиціями кожного учасника.

Просимо врахувати, що результати співбесіди буде оцінено в 10 балів за загальною шкалою оцінки претендента. До проведення співбесіди вам необхідно познайомитися з оціночною шкалою та користуватися її вимогами під час проведення співбесіди. Шкала оцінки пропозиції на участь у конкурсі за форматом "Запрошення до участі у конкурсі" має такий вигляд:

КРИТЕРІЇ	**МАКСИМАЛЬНО МОЖЛИВА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ**
Досвід роботи	20
Наявність та кваліфікація персоналу	15
Відгуки попередніх замовників	10*
План работи	20
Вартість обслуговування	25
Результати співбесіди	+ 10
	100
Премія за вичерпність пропозиції	+ 10
Максимальна кількість балів	**110**

** Якщо можливо, відгуки попередніх замовників треба вивчити до проведення співбесіди*

Для того щоб співбесіда була ефективною, власник житла має постаратися надати учасникам конкурсу якомога більше зручностей. Співбесіду слід проводити у просторому приміщенні з добрим освітленням та комфортною температурою. Для співбесіди з кожним потенційним учасником треба виділити досить часу. Радимо передбачити для цього певний стандартний проміжок часу (звичайно, це 30-60 хвилин). До початку кожної співбесіди члени комісії з проведення співбесіди

та відбору представляють себе учасникам конкурсу; якщо ви, як член комісії хвилюєтеся, то ваше хвилювання може передатися учаснику конкурсу, і співбесіда не буже ефективною. Один з членів комісії має взяти на себе роль керівника групи. Учасників конкурсу треба попередити про тривалість співбесіди. Намагайтесь не дивитися на годинник, оскільки може скластися враження, що ви хочете якнайшвидше закінчити бесіду з цим учасником конкурсу, або що бесіда з ним вас не цікавить.

Якщо під час співбесіди ви п'єте каву або чай, обов'язково запропонуйте філіжанку тій особі, з якою ви провадите співбесіду. Під час співбесіди у вас мають бути екземпляри всіх пропозицій і під час бесіди ви можете ними вільно користуватися. Радимо кожному членові комісії робити записи своїх вражень про учасників конкурсу. Якщо цього не робити, то можна дуже легко забути відповіді, або ж переплутати відповіді різних учасників при проведенні співбесід з великим числом учасників конкурсу. При виставленні оцінок учасникам конкурсу треба користуватися своїми нотатками.

За результатами кожної співбесіди варто виділити певний час (15-30 хв.) для групової дискусії. Поки інформація отримана під час співбесіди є ще свіжою у вас в пам'яті, варто виставити кількість балів для кожного критерію оцінки та отримати загальну оцінку. Після цього необхідно визначити середню загальну оцінку кожного учасника конкурсу та отримати кінцеву загальну оцінку результатів співбесіди для кожного учасника.

Оскільки цей процес є об'єктивним, комісія з проведення співбесід та оцінки повинна визначити учасника, що запропонував свої послуги за найнижчою ціною та має задовільну кваліфікацію. Просимо пам'ятати, що пропозицію треба відхилити, якщо кваліфікація учасника конкурсу буде визнана незадовільною, навіть якщо його пропозиція буде мати найнижчу ціну. Радимо також не забувати, шо власник застеріг за собою право відхиляти будь-які пропозиції за конкурсною моделлю "Запрошення до участі у конкурсі".

Які запитання потрібно ставити під час співбесіди? Будь-які запитання, які потрібні для того, щоб ви могли прийняти рішення. "Форма подачі пропозицій" за моделлю "Запрошення до участі у конкурсі" включає перелік запитань, які ви можете використати. Пам'ятатйте, що ваш час обмежений. Не слід допускати того, щоб під час співбесіди домінував один з членів комісії. Намагайтеся досягти того, щоб у обговоренні запитань брали участь всі члени. Остерігайтеся учасників, які недоладно викладають свої думки, є надто багатослівними або не розкривають сутності справи у своїх відповідях. Якщо таке відбувається, члени комісії повинні повернути обговорення у потрібне русло або попросити учасника конкурсу давати точні відповіді. Якщо учасник не зрозумів ваше запитання, намагайтеся бути терплячими та перефразувати своє запитання.

Намагайтеся дотримуватися свого графіку проведення співбесід. Часом це не просто зробити, але ви маєте пам'ятати, що співбесіди у вас сплановано на цілий день, і що, якщо бути справедливим, кожному учаснику конкурсу треба надати однаковий час.

Наприкінці дня співбесід треба внести загальну оцінку кожного учасника конкурсу у таблицю реєстрації результатів співбесід. Під час обговорення члени комісії приймають рішення (на основі консенсусу) про те, який з учасників запропонував свої послуги за найнижчою ціною та має необхідну кваліфікацію для кожного контракту. Якщо двоє або більше учасників конкурсу набрали практично однакову кількість балів і комісія не можете визначити очевидного переможця, то провадяться "Конкурсні переговори", під час яких власник житла фактично провадить ще один етап конкурсу, щоб визначити переможця серед учасників, які отримали однакову оцінку. У ході цього процесу увагу буде звернуто на конкретні моменти, за якими було важко назвати одного у учасників очевидним переможцем.

ДОДАТОК Ї

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ СПІВБЕСІДИ: ТАБЛИЦЯ РЕЄСТРАЦІЇ ДАНИХ

Прізвище члена конкурсної комісії: _____

Прізвище учасника конкурсу: _____

Конкурсний пакет №: _____

Дата і час проведення співбесіди: _____

КРИТЕРІЇ	МАКСИМАЛЬНО МОЖЛИВЕ ЧИСЛО БАЛІВ	ФАКТИЧНО НАБРАНЕ ЧИСЛО БАЛІВ	ПРИМІТКИ*
Досвід роботи	20		
Наявність та кваліфікація персоналу	15		
Відгуки попередніх замовників	10		
План роботи	20		
Вартість обслуговування	25		
Результати співбесіди	10		
ЗАГАЛЬНЕ ЧИСЛО БАЛІВ	100	_____	_____
ПРЕМІЯ ЗА ВИЧЕРПНІСТЬ ПРОПОЗИЦІЇ	+ 10	+ _____	
ЗАГАЛЬНЕ ЧИСЛО НАБРАНИХ БАЛІВ =	110	_____	
Підпис члена комісії	_____		

** Додаткову інформацію будь-ласка внесіть окремо на стор.2*

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

ТАБЛИЦЯ ДАНИХ
ДЛЯ РОЗРАХУНКУ СЕРЕДНЬОГО ЧИСЛА БАЛІВ, ЩО НАБРАНІ УЧАСНИКАМИ ПІД ЧАС КОНКУРСУ

Прізвище учасника конкурсу: _____

Дата і час співбесіди: _____

Номер конкурсного пакету: _____

Прізвища членів конкурсної комісії	**Загальне число набраних балів**
	_____
	_____
	_____
	_____
	_____
	_____
	_____
	_____
	_____
	_____
Загальна сума балів:	_____

<u>ФОРМУЛА РАЗРАХУНКУ СЕРЕДНЬОГО ЧИСЛА БАЛІВ</u>:

ЗАГАЛЬНЕ ЧИСЛО НАБРАНИХ БАЛІВ [___] *розділити на*
ЗАГАЛЬНЕ ЧИСЛО ЧЛЕНІВ КОНКУРСНОЇ КОМІСІЇ [___] =
[___] СЕРЕДНЕ ЧИСЛО БАЛІВ УЧАСНИКА КОНКУРСУ

СЕРЕДНЕ ЧИСЛО БАЛІВ УЧАСНИКА КОНКУРСУ = _____

РОЗРАХУНОК ВИКОНАВ: _____

РЕЙТИНГ УЧАСНИКІВ КОНКУРСУ
ЗГІДНО З СЕРЕДНІМ ЧИСЛОМ НАБРАНИХ БАЛІВ

КОНКУРСНИЙ ПАКЕТ 1/2/ АБО 3

СЕРЕДНЕ ЧИСЛО БАЛІВ (починаючи з найвищого і закінчуючи найнижчим)	ПРІЗВИЩЕ УЧАСНИКА КОНКУРСУ
	ПЕРЕМОЖЕЦЬ КОНКУРСУ:
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

РЕЙТИНГ СКЛАДЕНО: _____

ДАТА: _____

ДОДАТОК Й

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 кваліфіційного обслуговування та ремонту житлового фонду, його інженерного обладнання, належного санітарного стану прибудинкових територій.

1.3 Невід'ємною частиною цього договору є:

- адресний перелік переданого Замовником Виконавцю на обслуговування житлового фонду та прибудинкової території з їх технічною характеристикою, якісним, кількісним, вартісними показниками та переліком інженерного обладнання;

- дані про площу прибудинкової території, схеми площі, яка прибирається;

- планові обсяги робіт у вартістному 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 обгрунтування для такої відмови та попередивши останнього не менше як за три місяці.

3.1.2 На підставі складених актів:

- зменшити розмір оплати при незадовільному виконанні Виконавцем покладених на нього робіт до 50%;

- 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:

- результати перевірки показують, що Виконавець не виконує роботи у відповідності з умови договору, або виконує їх не в повному обсязі;

- терміни виконання поточного та аварійного ремонтів, затверджені положенням, не витримуються;

- порушуються графіки профілактичного ремонту;

- будинки не завжди утримуються у чистоті, конструктивні елементи та інженерні системи працюють з відхиленням від заданих параметрів;

- від мешканців надходять обгрунтовані скарги;
- 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 Задовільне виконання робіт:

- результати перевірки показують, що Виконавець виконує всі роботи згідно з умовами договору;

- терміни виконання поточного та аварійного ремонтів відповідають затвердженим положенням;

- додержуються графіки профілактичного ремонту та підготовки будинків до сезонної експлуатації;

- будинки та системи інженерного обладнання утримуються в належному стані, а прибудинкова територія та сходові клітини будинків - у чистоті;

- опитування мешканців свідчить про задовільну роботу Виконавця;

- звіти складаються якісно і здаються в установлені строки.

За задовільне виконання робіт Виконавець одержує оплату згідно договору.

4.4.3 Відмінне виконання робіт:

- результати перевірки показують, що виконавець виконує всі роботи з перевищенням умов договору;

- поточний та аварійний ремонти виконуються щвидше, ніж встановлено нормативними документами;

- профілактичний ремонт проводиться з випередженням графіка;

- конструктивні елементи та системи інженерного обладнання будинків справні і функціонують в заданому режимі, прибудинкова територія утримується у чистоті та має належний рівень благоустрою;

- відсутні витік води та втрати теплової та електричної енергії;

- опитування мешканців свідчить про значне покращення якості виконаних робіт;

- 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
Штамп	Штамп

ДОДАТОК К

ТЕХНІЧНИЙ ОПИС ЖИТЛОВИХ БУДИНКІВ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ СПІЛЬНИХ ІНСПЕКЦІЙ ПРЕДСТАВНИКІВ ВЛАСНИКА ЖИТЛОВОГО ФОНДУ ТА ПРИВАТНОЇ ФІРМИ

Адреса будинку: _____

Мікрорайон: _____

Дата інспекції: _____

Висота будинку: _____

Тип проекту: _____

Рік побудови: _____

Кількість квартир у будинку:
1-кімнатних
2-кімнатних
3-кімнатних
4-кімнатних
5-кімнатних
комунальних

УМОВНІ ПОЗНАЧКИ:

Технічний стан	Потребує:	
Відмінний=**В**	Капітального ремонту=**КапР**	Вивезення снігу =**ВС**
Добрий=**Д**	Поточного ремонту=**ПотР**	Благоустрою=**Б**
Задовільний=**З**	Прибирання приміщень=**ПП**	Фарбування=**Ф**
Незадовільний=**Н**	Вивезення побутового сміття =**ВПС**	Деодорації=**Д**
Аварійний=**А**	Профілактичного ремонту=**ПР**	Прибирання території=**ПТ**

І. Інтер'єр будинку

А. Під'їзд

1. Сходи_____
2. Двері_____
3. Переговорно-замкова система _____
4. Підлога\стіни _____
5. Поштові скриньки _____
6. Ліфт(и) _____
7. Скло\Вікна _____
8. Освітлення_____
9. Сміттєпровід\Запах від сміттєпроводу_____
10. Опалення_____

Б. Коридори

1. Підлога\Стіни_____
2. Освітлення_____
3. Лічильники електроенергії та електромережа_____
4. Сміттєпроводи_____
5. Скло\Вікна _____
6. Двері до квартир_____

В. Сходи та сходові марші

1. Поруччя_____
2. Освітлення_____
3. Скло\Вікна _____

Г. Система вогнегасіння

1. Гідранти_____
2. Вогнегасники_____
3. Система видалення диму_____

Д. Системи

1. Газопостачання_____
2. Холодного водопостачання_____
3. Електропостачання_____
4. Опалення_____
5. Гарячого водопостачання _____
6. Канализації _____

Примітки:

_____

_____

_____
_____

II. Екстер'єр будинку

А. Стіни_____

Б. Вікна_____

В. Балкони _____

Г. Покрівля_____

Д. Ринви_____

Е. Колективна антена _____

Є. Фундамент _____

Ж. Автостоянка _____

З. Дитячі майданчики _____

И. Структурна цілісність _____

І. Освітлення_____

Ї. Огорожа_____

Примітки:

_____
_____
_____
_____

III. Прибудинкова територія

А. Хідники_____

Б. Дороги\Обочини _____

В. Ринштоки_____

Г. Благоустрій

1. Дерева_____
2. Трава _____
3. Кущі_____
4. Ерозія грунту_____

Д. Кинуті автомобілі_____

Е. Інженерні комунікації_____

Є. Наявність гризунів _____

Ж. Баки для сміття_____

Примітки:

_____
_____
_____
_____

IV. Соціальні елементи

А. Приміщення для проведення зборів _____

Б. Чи відомі випадки незаконної діяльності?

1. Несанкціоновані зібрання? _____
2. Надписи на стінах будинків? _____
3. Вандалізм (нищення та псування майна будинку)? _____
4. Наркотики? _____

Примітки:

_____
_____
_____
_____

V. Загальні зауваження

А. Яке ваше загальне враження від будинку та придомової території? Який він має вигляд? Чи привабливий він для потенційних мешканців?

_____

_____

Б. На що має підрядник звернути першочергову увагу?

_____

_____

В. Чи є на ділянці будинки, що потребують негайних заходів?

_____

_____

Будинок оглянув: _____

Прізвище та підпис

ДОДАТОК Л

ОБ'ЯВА

Квартиронаймачам, що проживають у (*назва мікрорайону*), який включений до програми приватизації утримання житла

_____ квітня 1995 року

У цій об'яві подано важливу інформацію про програму, яку ви повинні знати

У Харкові здійснюється програма, спрямована на підвищення якості та зниження витрат на обслуговування та покращення умов проживання у Вашому будинку.

МЕТА ПРОГРАМИ: Забезпечити надання високоякісних конкурентних послуг з приватного утримання міського житлового фонду.

31 березня 1995 року Управління житлово-комунального господарства підписало три контракти з приватними українськими обслуговуючими фірмами.

_____ травня 1995 року ці приватні фірми почнуть виконання робіт, які до цього часу виконували ЖЕКи. Об'яви з інформацією про вашу нову приватну фірму буде розклеєно у вас в під'їздах та опущено у поштові скриньки. У них буде вказано назву фірми та номер її телефону.

Приватна фірма буде відповідати за виконання таких робіт:
- Виконання поточних заявок на обслуговування та усунення аварійних ситуацій
- Прибирання під'їздів та придомової території
- Вивезення сміття
- Утримання дитячих майданчиків
- Благоустрій
- Прибирання снігу
- Профілактичний ремонт

Виконання всіх інших функцій з утримання (включно з капітальним ремонтом) залишається за Управлінням житлово-комунального господарства.

Оцінку якості роботи приватної фірми дасть міська влада, проте, дуже важливим показником ефективності програми буде ваша оцінка фірми. Саме тому багатьох з вас вибрали для того, щоб порівняти стару та нову системи утримання житла.

Управління житлово-комунального господарства покладає великі надії на цю програму.

_____

Микола Кушнір,

Начальник Управління житлово-комуцнального господарства

ДОДАТОК М

ПОВІДОМЛЕННЯ ПРО ПОЧАТОК ВИКОНАННЯ РОБІТ

_____ 1995 між управлінням житлово-комунального господарства та (*вписати назву фірми з утримання житлового фонду*) було підписано Контракт з приватного управління та утримання житла у м.Харкові. У відповідності з умовами контракту фірма може почати виконання робіт лише після того, як Управління житлово-комунального господарства видасть *ПОВІДОМЛЕННЯ ПРО ПОЧАТОК ВИКОНАННЯ РОБІТ.*

Повідомляємо, що починаючи з _____ травня 1995 року вам дозволено почати виконання робіт у відповідності з умовами Контракту.

Посадова особа: _____(підпис)_____
Управління житлово-комунального господарства

Дата : _____ квітня 1995 року