**Лучший способ борьбы с конкурентами – безукоризненная работа**

**На днях исполнился ровно год с того момента, как Л. В. Юрченко заступил на должность генерального директора Новороссийской управляющей компании. Что изменилось в НУКе за это время, чем живет компания. Какие задачи решает? Обо всем об этом у нас и состоялся разговор с Леонидом Владимировичем.**

**- Вы не новичок в сфере управления ЖКХ, как быстро удается профессионалу Вашего уровня отладить работу в компании так, чтобы перемены к лучшему были видны и ощутимы?**

- Да, в этой отрасли я не первый год. Но самое интересное, что моя трудовая деятельность началась в академии наук. После института я серьезно занимался наукой, поэтому до сих пор у меня ко всему научный подход. В годы перестройки все научные изыскания были свернуты, и мне пришлось менять сферу деятельности. Если коротко, то весь мой дальнейший трудовой путь, так или иначе, был связан со сферой ЖКХ. Хорошее инженерное образование, да плюс опыт, полученный в работе на руководящих должностях топливно-энергетического комплекса, позволили освоить многие нюансы этой сферы. Работать и в "Лукойле», и в «Роснефти». Был директором проектного института, проектировал жилые здания.

НУК – не первое из новороссийских предприятий, которым я руковожу. В 2005 году работал начальником БТОФ. В то время это было структурное подразделение Новошипа. Был директором по развитию НЭСК в Геленджике. Позже от энергетики электрической перешел к энергетике тепловой. Трудился в должности директора по сбыту в головном предприятии АТЭК. А в июне 2016 года возглавил АО «Новороссийская управляющая компания». Являясь еще и акционером этого предприятия, я понял, что надо взять бразды правления в свои руки и начать работать так, чтобы у собственников жилья не возникало претензий к управляющей компании. Тем более, что НУК – самая крупная УК в Новороссийске, поэтому должна стать примером для всех, кто занимается управлением многоквартирными домами. То, что происходило в нашей компании до июля 2016 года, было – мягко говоря, далеко до идеала. Большое количество жалоб, проблем в домах, я понимал, что положение нужно срочно исправлять. И вот всего за год, как бы тяжело не было, но мы добились улучшений в обслуживании наших домов. И люди это почувствовали. На сегодняшний день выполнено огромное количество работ и будет сделано еще больше. В этом году до начала отопительного сезона мы собираемся привести наш жилой фонд в то состояние, в котором можно будет хорошо и комфортно проживать нашим собственникам жилья.

**- Какой объем работ на обслуживаемых вами домах удается выполнять ежемесячно или ежеквартально?**

**-** На сегодняшний день НУК - это 1.800.000 кв.м. жилого фонда, в котором самому, наверное, молодому дому 25 лет, а самому старому – почти – 60. Практически, каждый дом требует капитального ремонта. Понятно, что финансовых возможностей на такой ремонт ни у граждан, ни у нас нет. Для этого существуют специальные федеральные программы по капитальному ремонту. Но, при этом, мы делаем по текущему ремонту все, что ограничено суммами, собранными с жильцов на эти цели. И делаем качественно. Я даже больше скажу: за последние полгода мы сделали работ больше, чем за три предыдущих года вместе взятых. Если конкретно, то - отремонтировано **32 подъезда на сумму почти в 4 миллиона** рублей, отремонтированы **82 шиферные крыши на сумму в 5.5 миллионов рублей и**

**52 мягких кровли на сумму в 4.8 миллиона рублей,**

**32 входных группы - более, чем на 500 тысяч рублей,**

**почти 7 километров межпанельных швов на 25 домах, на сумму в 4.5 миллиона рублей.**

Почти **пять километра инженерных коммуникаций** (горячее и холодное водоснабжение, канализация и отопительные системы) приведены в порядок. **На сумму 5.1 миллион рублей**.

А за лето по программе подготовки к зимнему периоду этот показатель вырастет в разы. Уже сегодня работы по подготовке к зиме ведутся полным ходом. Помимо всего прочего, уже установлено 57 общедомовых прибора учета по отоплению. А это значит, что более двухсот семей уже в будущем отопительном сезоне увидят в своих квитанциях реальное снижение платы за полученное тепло.

В этот отопительный сезон, планируем войти спокойно, без тех трудностей, которые случались прежде. Чтобы с 15 октября люди сразу получили тепло, и не гулял ветер по подъездам. Я уверен, что это получится, потому что уже на сегодняшний день больше половины жилого фонда, готово к зиме. И я поставил себе задачу, до 1 августа, подготовиться к зиме все дома без исключения.

**- Известно, что сегодня в сфере ЖКХ слишком сильна конкуренция. Ваша компания ее ощущает на себе? Если да, то, как решаете спорные вопросы?**

- Я был недавно в жилищной инспекции, и там мне привели такие факты: самое большое количество управляющих компаний появились в Новороссийске за последние 2 года. А это более четырех десятков различных УК. Все почему-то считают, что в жилищной сфере они должны себя проявить, при этом, не имея ни опыта, ни знаний. В большинстве случаев это люди, которые вообще не знают, что такое сфера ЖКХ. Они просто хотят получить какие-то деньги за короткий промежуток времени, и скрыться из поля зрения правоохранительных органов, как это было всегда. В противовес этим УК-однодневкам преимущества НУКа состоят в том, что в Новороссийске, мы единственная компания, которая работает как акционерное общество с 2008 года. Специалисты, которые здесь трудятся, это в основном те профессионалы, которые работали еще в горжилуправлении. Соответственно, у них огромный опыт за плечами. Это самое главное наше конкурентное преимущество. Также я могу сказать, что у нас работает, практически, 700 человек квалифицированных специалистов. У нас есть аварийная служба, которой нет ни у кого в городе. Эта своего рода «скорая помощь», если того требуют обстоятельства, всегда приедет в любой дом и произведет ремонт. Не важно, будет это ночью или днем. Самое главное, что мы это экстренно делаем. Мы не жалеем средств на приобретение и материалов, и оборудования, и техники.

- **Конкурентная борьба всегда жестокая. Что Вас, как опытного руководителя, в современных конкурентных отношениях поразило больше всего?**

**-** Для меня было открытием именно в городе Новороссийске, что такая сильная конкуренция существует в такой тяжелой сфере, как ЖКХ. Ведь здесь очень тяжело честно заработать. А еще неприятно поразило то, что когда конкуренты начинают работать, они выбирают самые лучшие дома, в которых выполнены все ремонты и нет проблем. А мы ведь вкладывали туда огромное количество средств, мы прилагаем много усилий. Конкуренты это видят и различными способами, подкупом, пустыми обещаниями стараются эти дома увести к себе.

Я проанализировал, практически, все управляющие организации, которые на сегодняшний день существуют в городе, и, понял, две основные вещи: первое – все нечестные на руку УК выросли из одной шинели, то есть произошли (путем всевозможных трансформаций) из печально известной управляющей компании «ЮгЖилЭксплуатация». Второе - профессионализм этих компаний очень низок. Задача у них, похоже, стоит одна - быстренько взять дома, быстренько заработать и быстренько уйти. Все остальное их не волнует – ни проблемы жителей, ни оставшиеся перед ресурсниками долги. Эти компании появляются и пропадают, а долги за ресурсы остаются. Мы не стараемся с ними конкурировать, особенно в черном пиаре, которым они пользуются, чтобы заманить к себе все новые и новые дома. Лживые листовки, которые наводнили город, вряд ли помогут таким «управленцам» заслужить доверие собственников жилья.

Лично я для себя решил так: главное не выяснение отношений: кто плохой, а кто хороший. Главный аргумент в конкурентной борьбе это хорошо и качественно делать свое дело, чтобы не было нареканий от жителей. И только тогда, я считаю, в этой борьбе мы будем победителями.

**- Работа в сфере ЖКХ – это, прежде всего, – работа с людьми, с собственниками жилья, у которых всегда разные мнения, разные запросы и желания. На кого опираетесь, чтобы наладить конструктивный диалог с населением? Какие методы для убеждения используете?**

**-** Прежде всего, какую цель я перед собой ставил, когда заступал на эту должность? Это абсолютная открытость. То есть, любой житель может прийти ко мне на прием для решения своих проблем. Я веду приемы граждан по вторникам и четвергам. Старших домов я принимаю вообще каждый день. Надо сказать, что именно старшие по домам являются той самой надежной силой, на которую мы опираемся. Если старший душой болеет за свой дом, то у него в его МКД все в полном порядке. Ведь он и заявку вовремя подаст, и проследит за качеством выполненных работ. Таких людей мы ценим.

Что касается подрядчиков, то и здесь существует человеческий фактор. Есть сильные, есть те, которые работают спустя рукава. От последних мы стараемся избавляться. Ведь в конечном итоге от их плохой работы страдают жители домов. А этого допускать мы не должны. Так что, стараюсь подбирать только самых лучших специалистов. И тогда не будет проблем в общении с гражданами, поскольку не будет жалоб на нашу работу.

**- Какой Вы видите работу НУК в будущем? Чего хочется достичь?**

**-** НУК самая крупная управляющая компания в городе. Таковой она и останется. Нам самое важное на сегодняшний день улучшить качество работ, достичь взаимопонимания с жителями. За последний год у нас заметно всё поменялось. И об этом говорят многие. Я часто встречаюсь с собственниками жилья. От них приходится слышать: недостатком нашей работы является то, что для решения проблемы нужно дойти до генерального директора. Да, я лично - всегда помогу. Но хочется, чтобы и мои подчиненные быстрее реагировали на просьбы людей. Поэтому основной я ставлю для себя именно эту задачу. Кроме этого, хочу обновить весь парк оборудования, техники, автотранспорта. А еще мы усовершенствовали систему работы по начислениям. Много нареканий было на расчетный центр. Теперь они уже исправились, изменили к лучшему систему своей работы. Критерием оценки деятельности НУКа должны стать - честность, открытость, справедливость, быстрота и четкость реагирования. Если произошла какая-то проблема в доме, мы должны незамедлительно ее решить. Все жители города Новороссийска, дома которых находятся под управлением НУК, должны жить в комфорте всегда. Независимо от того - лето это или зима, либо осень дождливая. Всегда люди должны понимать, что мы живем в доме, которым управляет самая надежная, самая лучшая, самая мощная УК в Новороссийске.