

НЕПРОФИЛЬНАЯ ВЫГОДА

Когда ГУПП «Березовское ЖКХ» принимало на баланс местный комбинат бытового обслуживания, Указ Президента Республики Беларусь от 31.12.2015 г. № 535 «О предоставлении жилищно-коммунальных услуг» еще не действовал. Однако, анализируя работу двух последних лет, можно сказать, что в Березе опередили время и уже тогда действовали в соответствии с сегодняшними реалиями.

МЕРКАНТИЛЬНАЯ КРАСОТА

Хозяйство коммунальникам досталось незавидное, и компенсирование их издержек было предусмотрено районной программой по развитию КБО. Документом предписывается ежегодное выделение бюджетных средств для обновления оборудования. Так, в 2014 г. на эти

цели было выделено 258 млн руб. Таким образом, уже тогда был соблюден один из основных принципов Указа № 535: местные органы власти при передаче на баланс организаций ЖКХ непрофильных объектов и оставшегося после ликвидации предприятий имущества должны предусмотреть средства на их дальнейшее содержание.

Но руководство Березовского ЖКХ не собиралось банально поддерживать на плаву дышащее на ладан предприятие. Уже на стадии передачи возникло несколько идей по модернизации, которые и были воплощены в жизнь с завидной оперативностью.

Переустройство, как водится, начали «с фасада». Территорию вокруг административного здания огородили и благоустроили. Там, где раньше после дождей можно было пройти исключительно в высоких резиновых сапогах, ровный слой асфальта, въезд во двор перегородил автоматический шлагбаум, а за передвижением по объекту следит вездесущая видеочкамера. За этим шагом скрывается не только желание элементарного порядка, но и тонкий экономиче-



ский расчет. Дело в том, что после проведенных работ коммунальщики получили право сделать здесь платную автомобильную стоянку. Так что красота хоть и требует жертв, но иногда приносит вполне реальные дивиденды, которые, например, в 2015 г. выразились в 7,7 млн руб. Именно столько прибыли принесла автостоянка. Да и для имиджа предприятия внешний вид играет не последнюю роль, а посетителей здесь хватает в любое время суток. На производственной базе компактно разместились обувная мастерская, магазин ритуальных услуг, магазин швейных изделий, парикмахерская.

ДО САМЫХ ДО ОКРАИН

Если в городе можно сконцентрировать производство в одном месте и оптимизировать деятельность за счет грамотной организации, то на периферии приходится изыскивать другие резервы. Комплексные приемные пункты в агрогородках априори считаются убыточными и почти везде позиционируются не иначе как элемент социальной политики. Почти везде, но не в Березовском районе. Рецепт для реанимации этих объектов оказался, в общем-то, простым: увеличить количество клиентов за счет расширения спектра услуг и постоянно обновлять ассортимент продукции. Сопутствующих товаров в целом по предприятию за 2015 г. было реализовано на сумму 2 млрд 52,4 млн руб., а прибыль от этого вида деятельности составила 60,8 млн руб.

Жители деревни точно знают, что в определенный день они могут не только приобрести тот или иной товар, но и сдать вещи в прачечную, химчистку, мастерскую, воспользоваться услугами парикмахера. К слову, при приеме на работу в качестве приемщика отдают предпочтение тем, кто владеет «смежной» специальностью — парикмахер, швея и др.

С помощью комплексных приемных пунктов коммунальщики частично решили и проблему неплатежей. Комбикормовый завод и сельскохозяйственные предприятия сейчас погашают долги за тепло и воду своей продукцией, которая на «ура» идет в деревнях. Зерно и комбикорм сельчане берут мешками, тем более что брать их можно в счет будущей зарплаты.

Финансовые результаты преобразования могут показаться фантастическими, но



Начальник цеха бытового обслуживания Николай ОСТАПОВИЧ

убедиться в их реальности легко. Например, в агрогородке Междулесье месячная выручка при плане 15 млн руб. составляет 25 – 28 млн руб. И выгода очевидна не только для коммунальщиков.

ПОДХОД С УВАЖЕНИЕМ

В районном центре престиж фирмы пришлось восстанавливать практически с нуля. Например, швейный цех до передачи на баланс коммунальщикам неделями простаивал без заказов.

— Ситуация парадоксальная, поскольку коллектив сформировался еще в советские времена, и опыт работников не вызывал сомнения, — рассказывает начальник цеха бытового обслуживания Николай ОСТАПОВИЧ. — Мы не стали принимать организационные решения, а просто поменяли принцип работы. Раньше каждая швея отвечала за отдельный элемент одежды, и получалось прямо по Райкину: рукав сам по себе, воротник сам по себе, пуговицы сами по себе. Теперь человек полностью отвечает за все изделие и несет ответственность, в том числе и материальную, за его качество. Результат такого подхода проявился сразу. Правда, сначала сложно было найти клиентов, слишком низко упал рейтинг цеха. И когда удалось уговорить на заказ строительную фирму «Добрыня», мы использовали свой шанс. Наши специалисты выехали прямо на производство и сняли мер-



ку с каждого из восьмидесяти работников. Когда отправили готовую продукцию, директор фирмы несколько раз звонил с благодарностью. И после этого заказы посыпались. Город-то маленький, все друг друга знают, и для рекламы особых усилий не требуется. В 2015 г. за счет деятельности швейного и трикотажного цехов, а также ремонта одежды получена прибыль 35,2 млн руб.

Такой же подход сработал и в случае с прачечной. Цена, качество, уважительное отношение к заказчику — три составляющие успеха. Первый год коммунальщики работали на аворитет, участвуя во всех тендерах в Брестской области. К слову, самое горячее время для заключения договоров — ноябрь — февраль, и в этот период нужно проявить особую активность. А дальше все зависит от профессионализма работников. Доверие клиентов к Березовской

прачечной можно выразить в нескольких цифрах статистики. Если в 2014 г. здесь обработали 73 т белья, то в 2015 г. — 160 т с получением прибыли 24,5 млн руб. В текущем году тендеров заключено на 200 т. Качество услуг повышают за счет обновления оборудования, благо, прибыль позволяет. Недавно, например, приобрели гладильный пресс для глажки фасонного белья. После него работнику остается только сложить доведенную до идеального состояния вещь.

С ПЕРВОЙ ПОПЫТКИ

Химчистка раньше была закрыта вообще, и для ее открытия простых организационных мер было далеко недостаточно. Полгода пришлось затратить только на то, чтобы привести в порядок помещение и оборудование. Сертификат на этот вид деятельности коммунальщики получили с первого раза, удивив строгих пожарных инспекторов и специалистов санитарной службы безукоризненным состоянием объекта. С оснащением помог облисполком, передав в Березу дорогостоящую машину сухой чистки «Вязьма» (снова можно вспомнить требования Указа № 535). Остальное оборудование предприятие ЖКХ приобретало за собственные средства.

— Пока готовились к сертификации, изучали тонкости технологии, — говорит Николай Михайлович. — Уговорили одну из швей попробовать себя в новой специальности, но оказалось, что обучить работника химчистки в Беларуси просто негде. Договорились с Солигорским КБО и отправили туда на стажировку своего человека. Одновременно проанализировали рынок препаратов, сравнили цены, поинтересовались эффектом применения. В результате выбрали фирму-изготовителя, продукция которой наиболее соответствовала соотношению «цена-качество». Сейчас развиваем два направления — сухую чистку и аквачистку.

В городе строится новый цех по стирке больничного белья. Проект довольно смелый, если учесть, что санитарные требования к подобным объектам предъявляются максимально жесткие. Но в Березовском ЖКХ не обращают внимания на сложности, здесь все оценивают прежде всего с позиции экономической выгоды, поэтому всегда остаются в выигрыше. ■