

ОГНИ СОЧИ

БОЛЬШОГО ДЛЯ ВСЕХ

№ 3-4 (102)

март – апрель 2019

Журнал для тех, кто любит наш город



16+

10 ЛЕТ

СОЧИНСКИЕ
САМОСТРОИ:
кто крайний?

МУЗЕИ СОЧИ:
от древних племен
до научных шоу

МОЛОДОСТЬ –
ГЕЙЗЕР
ВОЗМОЖНОСТЕЙ
спецпроект

Павел ГРИНИН:
Стабильность – главный
признак профессионализма



СТРАДАТЬ НЕОБЯЗАТЕЛЬНО...

Нередко мы слишком заняты на работе, чтобы думать о будущем. Нам кажется, что будущее настолько непредсказуемо, что глупо вообще что-то планировать. И мы продолжаем жить так, как получается.

Нет, мы не перестали мечтать и уверены в том, что родились для чего-то большего. Возможно, просто время еще не настало?

И мы ждем... Ждем, что экономика страны выйдет из кризисов, что условия жизни станут лучше и что, наконец-то, наша работа или бизнес будут приносить и деньги, и удовлетворение. А пока пусть будет «не хуже»!

Принять – означает сознательно согласиться: лучше синица в руках, чем журавль в небе. Так проходит день за днем, а в жизни ничего не происходит. И тогда неудовлетворенность или необъяснимая тоска по чему-то совершенно другому, более радостному, становится все отчетливее. И теперь мы частенько задумываемся: надо что-то менять. Но каждый раз, собираясь направиться к двери, остаемся на месте. Хотя то, что нам нужно, может оказаться за ближайшим поворотом.

Может, наша мечта дожидается, пока подспеет наша смелость?

И некоторые из нас тратят время (иногда слишком много!), прежде чем на что-то решатся. А правда заключается в том, что только мы сами способны принять решение, которое направит нашу жизнь в совершенно новое русло.

Мне рассказывали, что в парке Стенли, в Ванкувере, есть надпись: «Наша жизнь измеряется не количеством воздуха, который мы вдыхаем, а количеством моментов, от которых перехватывает дух». И осмыслив это, страдать необязательно: либо мы получаем то, что хотим, либо довольствуемся тем, что имеем, – выбор всегда за нами.

*Искренне ваша,
главный редактор Ольга Тарута*



ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПРАВОВОЙ ПАРТНЕР!



✓ АДМИНИСТРАТИВНОЕ
ПРАВО

✓ ЖИЛИЩНОЕ ПРАВО

✓ ЗЕМЕЛЬНОЕ ПРАВО

✓ СЕМЕЙНОЕ ПРАВО

✓ ТРУДОВОЕ ПРАВО

✓ НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО

✓ ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

✓ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

✓ ВСЕ ВИДЫ СДЕЛОК
С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

✓ ВОССТАНОВЛЕНИЕ УТРАЧЕННЫХ
ДОКУМЕНТОВ

✓ ТОПОГЕОДЕЗИЧЕСКИЕ И
ЗЕМЛЕУСТРОИТЕЛЬНЫЕ
РАБОТЫ

Первая консультация бесплатно!

Российская Федерация, Краснодарский край,
г. Сочи, ул. Учительская, д. 30

МНОГОКАНАЛЬНЫЙ ТЕЛЕФОН:

8 (862) 262 84 94,

тел.: 8 (862) 262 84 85, 262 84 88

tor-sochi@yandex.ru



стр. 26

Павел ГРИНИН



стр. 34

Андрей КОЖЕВНИКОВ



стр. 39

Дмитрий НЕСТЕРЕНКО

МОЛОДЕЖЬ - ГЕЙЗЕР ВОЗМОЖНОСТЕЙ

спецпроект



стр. 36

Владимир БЛОШКИН



стр. 65

Екатерина ВИЛЬГАУК



стр. 55

Андрей МОРОЗОВ



стр. 37

Яна ГРЕБНЕВА

Лицо с обложки



Досье: Павел Викторович ГРИНИН

Родился 10 января 1981 года в г. Ош Киргизской ССР.

Образование: 2002 г. – окончил Киргизско-Российский Славянский университет по специальности «Международные отношения».

Трудовая деятельность: 2001 г. – Французское отделение международной благотворительной организации «Врачи без границ» в Киргизии, менеджер.

2002 – 2003 гг. – рудник «Кумтор Оперейтинг Компани», переводчик.

2003 – 2006 гг. – совместное предприятие по разработке золоторудного месторождения «Талды-Булак Голд Майнинг Компани», заместитель директора.

2006 – 2010 гг. – ООО «Геосистема», директор по развитию.

С 2010 г. – ООО «Грин-Вэй», директор.

Семейное положение: женат, воспитывает сына и двух дочерей.

Награды: почетные грамоты и медали как лучшему руководителю управляющей компании.

Хобби: волейбол, горные лыжи, садоводство.

«Судьба никогда не открывает одной двери, не захлопнув прежде другой», – утверждал один из самых выдающихся французов Виктор Гюго. И руководитель УК «Грин-Вэй» Павел Гринин всякий раз, принимая перемены в своей жизни, получает тому подтверждение.

Удача находила его в Киргизии и давала шанс взростать гораздо быстрее, чем сверстникам. Затем она отворачивалась, и ему приходилось сдавать экзамены на зрелость. Он искал возможности и двигался вперед. А потому Удача неотступно шла за ним по пятам, догоняла и снова давала шанс. И каждый раз молодому руководителю приходилось доказывать, что он достоин дружбы с этой «капризной барышней».

Сегодня Павел Гринин уже 9 лет руководит одной из лучших управляющих компаний Сочи, которая ежегодно побеждает в районном этапе конкурса «Чистый дом – красивый город» и уже в третий раз подряд занимает лидирующие позиции в городских конкурсах, проводимых в сфере ЖКХ. А стабильность, как известно, – главный признак высокого профессионализма.

Павел ГРИНИН: Стабильность – главный признак профессионализма

Звонок отца был очень кстати

Павел Викторович, в сфере ЖКХ название управляющей компании «Грин-Вэй» звучит необычно, даже, можно сказать, как-то особенно романтично. Чья идея?

– 9 лет назад для нас все было необычным. Мой отец Виктор Михайлович Гринин работал в АПСК Гулькевичский. Комбинату была оказана честь построить дома для ветеранов в Лазаревском районе. Когда подходил момент сдачи дома на улице Малышева, 5, возник вопрос: кому передать этот дом? И тогда он предложил создать свою управляющую компанию. «Ну, раз так хочешь, ты и создавай», – сказали ему.

Опыта в эксплуатации жилого фонда он не имел, и все же появлению компании на сочинском рынке

состоялось. Затем он позвонил мне и моему брату и сказал: «Я создал управляющую компанию, приезжайте и начинайте работать».

По времени это совпало с окончанием моей работы в инвестиционной компании «Геосистема», которая занималась привлечением инвестиций в горнодобывающую отрасль. Должность директора по развитию стала для меня интереснейшим опытом. Я отдался от фактической добычи золота и специализировался на том, что уговаривал одних отдать деньги другим. Было много встреч, презентаций, поездок по России.

В 70 км от Екатеринбурга наша компания занялась единственным изумрудным рудником в России им. Малышева. Это был заброшенный подземный рудник с шахтой и фабрикой, где когда-то работали 150 человек. Несмо-

тря на то, что рудник 10 лет был закрыт, энтузиасты, жители поселка, продолжали содержать его в полном порядке и рабочем состоянии: смазывали регулярно оборудование, оберегали музей изумрудов... ничего украдено не было. Но мы рано радовались.

В 2009 году грянул кризис и больно ударил по небольшим инвестиционным компаниям. Так в одночасье я лишился работы. Деньги вскоре закончились. Устроиться куда-то было практически невозможно. Дошло до того, что я на машине поехал в таксомоторную компанию... хорошо, что рации не хватило. Так что звонок отца был очень кстати.

Мы с Ольгой, моей супругой, продали квартиру в Щелково, 13 км за МКАДом, и прилетели в Сочи. А на полученные от продажи квартиры средства начали создавать «Грин-Вэй».



Вручение награды председателем ГСС Виктором Филоновым и мэром Сочи Анатолием Пахомовым.

2 марта 2010 года стал днем рождения нашей компании. Я сам придумал название и логотип, в котором сразу можно разглядеть заложенный смысл: зеленый путь, движение вперед. И, если хотите, путь семьи Грининых.

Если я правильно поняла, у Вас опыта в эксплуатации жилого фонда тоже никогда до этого не было?

– Не было. Безусловно, все это кажется несколько самонадеянным. Но опыт, накопленный в разных компаниях при разных ситуациях, пригодился.

Каким же образом? Золотодобывающая компания и компания в сфере жилищно-коммунального хозяйства – совсем разные направления деятельности.

– Согласен, направления разные, но полученный мною к тому времени управленческий опыт был бесценным. Дело в том, что руководителем предприятия я стал уже в 21 год.

Успех приходит к тому, кто двигается ему навстречу

Улыбнулась удача?

– Отчасти, да. Но точно не по мановению волшебной палочки...

Как такое могло произойти?

– Одни события притягивали за собой другие. На 2-м курсе университета мне повезло проходить практику в посольстве Пакистана. Первый опыт работы в англоговорящей среде сделал свое дело. С тех пор моя планка личных достижений была высока.

Получив степень бакалавра международных отношений, еще будучи студентом 4-го курса, я

начал работать в международной благотворительной организации «Врачи без границ» – французском отделении в Киргизии. Приходилось решать множество организационных вопросов: встречал людей, устраивал их, развлекал, сопровождал на встречи. Общение с иностранцами, высокая зарплата, опыт решения тех задач, о которых и представления до этого не имел, подняли мою самооценку.

На пятом году обучения была специализация, и я получил статус специалиста в области международных отношений. Свободное посещение лекций дало возможность устроиться на должность переводчика в «Кумтор Оперейтинг Компани». Это рудник, который находился около озера Иссык-Куль на высоте 4 тысячи метров над уровнем моря... вечная мерзлота, недостаток кислорода. Но огромным преимуществом для меня было то, что Кумтор входил в пятерку самых крупных месторождений золота в СССР, которое разрабатывала канадская компания Сатесо.

Успешно сдав госэкзамены и получив диплом, я все же решил уйти с предприятия: две недели с 6 утра до 6 вечера, без выходных, без возможности куда-либо выйти, очень трудно выдерживать. Уволился я с большими амбициями, потому что эта компания была мощнейшим, богатейшим и моднейшим предприятием Киргизии. Мне казалось: как только спущусь в город, моментально найду престижную работу с более высокой зарплатой. Но не

тут-то было. Три месяца ходил по собеседованиям... Сначала хотел много, потом – поменьше, в итоге начал соглашаться хоть на что, лишь бы заработать.

Наша семья всегда находилась в центре геологических изысканий. Моя мама – из династии геологов. Ее отец и брат – геологи. Виктор Петрович Рогальский, мой дед, был в свое время главным инженером геолого-разведочной экспедиции, значимым человеком в Оше. Вскоре позвонила тетя, тоже геолог, и поинтересовалась, нашел ли я работу. От нее я узнал, что австралийцам, которые собираются разрабатывать месторождение в Оше, нужен переводчик и у меня есть 20 минут перехватить их в аэропорту, чтобы с ними поговорить.

Удача снова повернулась ко мне лицом. В 60 км от Бишкека было третье по размеру месторождение золота в Киргизии. Переговоры с Кыргызалтын оказались успешными, и мне как одному из выпускников университета, говорящему сразу на нескольких языках (английский, немецкий, французский, киргизский и русский), предложили стать заместителем директора совместного предприятия по разработке золоторудного месторождения.

Посыпались задания: найти и обустроить офис, закупить мебель и технику, нанять двух переводчиков, бухгалтера, секретаря. Никогда в жизни я не нанимал людей, но со всеми организационными вопросами справился. Команда начала работать: бумаги, документы, переводы. Наше месторождение Талды-Булак Левобережный было заброшено во времена развала Советского Союза. Приехав туда, мы обнаружили никем не охраняемый склад с керном и всеми нужными документами. Не было необходимости заниматься геологоразведкой. Все было известно. Мы удостоверились в наличии золота в руде. В лабораторию в Австралии были отправлены образцы, и после подтверждения того, что проект будет успешным, подписали договор.

Мы начали проектировать фабрику. Компания разрасталась очень быстро. Из Австралии присылали задания, которые мне прежде никогда не приходилось выполнять. И все же пути ре-

шения сложных вопросов постепенно находились. Так я набирался управленческого опыта. Судьба мне благоволила. 4 года я был руководителем команды, занимавшейся проектированием рудника.

Революция в Киргизии изменила жизнь многих

И что было потом?

– В 2006 году в Киргизии случилась революция, результатом которой стало свержение правящей партии. Аскар Акаев бежал. А новое правительство и президент начали передел собственности. Мы были уже на финишной прямой: 7 томов технико-экономического обоснования, 5 коробок документов, готовый проект строительства золотодобывающей фабрики и подземного рудника. Дело было только за согласованием с агентством природных ресурсов.

Начала строительства я очень ждал, поскольку из бумажного директора хотелось стать руководителем грандиозного строительства. Но вместо этого через месяц наступившего в республике хаоса у нас отозвали лицензию на добычу полезных ископаемых. Русские стали национальным меньшинством, с работой было крайне тяжело. А наша компания оказалась уязвимой. В конце концов австралийцы получили некую компенсацию и остановили работы.

С австралийцами мне повезло: я приобрел не только новые знания и управленческие навыки, но еще и побывал в Австралии, в головном офисе компании в Перте. А в 2006-м поехал с ними и нашими геологами по России: Мурманск, Иркутск, Чита, Южно-Сахалинск, Камчатка. Это было интересное время.

Жизнь с чистого листа

То есть создавать в Сочи управляющую компанию Вы пришли уже сформировавшимся молодым руководителем?

– Можно сказать и так. В 29 лет у меня за плечами была серьезная школа жизни.

И все же впереди ждали абсолютно новые реалии. С чего начали работу в УК «Грин-Вэй»?

– С создания команды. В АПСК Гулькевичский нам выделили комнату. Купил три стула, два стола. Сразу взял главного инженера, бухгалтера, сантехника, электри-



ка, дворника, уборщицу – таким был первый коллектив.

24 апреля 2010 года сдали в эксплуатацию дом на улице Малышева, 5, а 9 мая торжественно вручили ключи ветеранам. Затем началась рутинная работа: проводили собрания с жильцами о подтверждении наших полномочий как управляющей компании. Заселяли жильцов. Опять проводили собрания. Организовывали работу по обслуживанию дома. Трудились с утра до позднего вечера – наработывали репутацию.

Считаю, нам очень повезло: наш первый дом был новым, без аварийных ситуаций. В Сочи нет опасности заморозить людей, но первая зима – это первый запуск отопления, всегда уходит какое-то время, чтобы все наладить.

Затем под наше управление вошли дома на ул. Малышева, 15, 7, 3 и Ландышевой, 12/6а. И с каждым домом наша команда становилась все опытнее, а люди, видя, как мы ответственно выполняем свою работу, становились более лояльными и заинтересованными в наших услугах.

Сегодня в штате 100 сотрудников, причем административно-управленческого состава всего 15 человек, остальные заняты непосредственно обслуживанием объектов.

Опыт: за взлетами – падения, за падениями – взлеты

А были случаи, когда жильцы отказывались от Вашей УК?

– В основном всегда наши полномочия подтверждались. Если же на собрании 30-40% жильцов

нас не поддерживали, мы не настаивали на сотрудничестве. Так от нас ушел дом на ул. Павлова, 91. По своей инициативе мы ушли с ул. Победы, 94, из ЖК «Коралл-Хаус».

Почему отказались от комплекса-красавца «Коралл-Хаус»?

– Когда мы зашли на обслуживание этого комплекса, там из 14 лифтов работало всего два. Внутри и снаружи все три дома были завалены строительным мусором. Вопрос с водой и электроэнергией не был решен. Мы получили полнейший хаос и инвестора с 40% квартир. Что бы нами ни предпринималось, оказывалось, как в басне Крылова «Лебедь, рак и щука». Было несколько групп, каждая из которых тянула в свою сторону. Нам удалось собрать их воедино.

12 лифтов запустили, 2 были разобраны застройщиком – они стали донорами для остальных. Чтобы решить эту сложную задачу, мы начали сотрудничать с ООО «ТЭК». Только они согласились на такую сложную работу.

Территорию привели в порядок. Решили вопрос с электроэнергией, начали решать проблемы с водой. Застройщик не выполнил техусловия и не построил большую часть канализации. Дом по сути был сдан в эксплуатацию незаконным путем. Инвестор распродал квартиры, поскольку все начинало работать, и был таков. А жильцы просто перестали платить. Добил ситуацию Водоканал, который отключил дома из-за невыполненных техусловий. Риски стали

Чтобы поддерживать жизнь дома, нужно многое знать и самому.

запредельными. После нашего ухода жильцам пришлось взять все риски на себя. Они создали ТСЖ, собрали крупную сумму денег и выполнили какую-то часть техусловий. Только в этом году они смогли добиться договоров с Водоканалом. Сейчас по разным причинам у них работает 7 лифтов, по одному в каждом подъезде. Они живут в режиме экономии. И тем не менее для «Коралл-Хаус» ТСЖ оказалось дееспособным и единственно верным решением.

Чему Вас научила эта ситуация?

– Тому, что не надо упираться до последнего и делать невозможное себе в ущерб. Надо уметь отказываться от невыгодных проектов и идти дальше. Когда мы перестали обслуживать «Коралл-Хаус», нам должны были 3 млн рублей. 2,5 млн рублей я должен был выплатить в Водоканал, Энергосбыт, Межрегионгаз, чтобы не обанкротиться. Но оставаться там было нельзя. Мой долг перед ресурсниками только бы рос. В какой-то момент я понял: надо остановиться, смириться с потерями и идти дальше. Что мы и сделали.

Ветер перемен с компанией «РЕМСТРОЙТРЕСТ»

И как удалось справиться с потерями?

– Для нас ветер перемен подул в 2015 году с приходом застройщика ООО «РЕМСТРОЙТРЕСТ». Компания проводила тендер по выбору управляющей организации для обслуживания двух домов по ул. Санаторной. Мы предложили выгодные условия, и ЖК «Бочаров Маяк» стал еще одним объектом под нашим управлением.

Инвестиционно-строительная компания «РЕМСТРОЙТРЕСТ» была зарегистрирована в 1991 году на базе ремонтно-строительного треста Черемушкинского района города Москвы. Свою деятельность компания ведет более 35 лет – с 1978 года. С момента создания и по настоящее время руководителем компании является Заслуженный и Почетный строитель России и Москвы, кавалер ордена Святого Станислава Галина Николаевна Евсеева.

Сегодня ООО «РЕМСТРОЙТРЕСТ» успешно выступает как инвестор, заказчик-застройщик и генеральный подрядчик строительства разнообразных объектов высокой степени сложности.

В прошлом году в одном из федеральных СМИ появилась информация о возможном сносе ЖК «Бочаров Маяк». Соответствует ли она действительности?

– Та публикация заставила из-

рядно поволноваться и нас, и жильцов ЖК «Бочаров Маяк». В материале говорилось, что из-за чрезмерной близости к резиденции президента РФ из соображений безопасности эти дома якобы включены в список на снос. На какие источники опирались журналисты при подготовке статьи – для нас так и осталось загадкой. Ни в одной официальной инстанции эту информацию не подтвердили. В размещенном на сайте администрации Сочи списке объектов, подлежащих сносу, дома по адресу ул. Санаторная, 65/2 и 63/1 не значатся. Каких-либо претензий или предписаний от ФСО, полиции, прокуратуры тоже не поступало.

Информация в статье была подана очень размыто: нет упоминаний конкретных адресов, наименования компании-застройщика – только название «Бочаров Маяк», которое используется в рекламе жилого комплекса. В итоге эти ничем не подтвержденные, обтекаемые формулировки бросили тень на объект, возведенный абсолютно законно.

В 2015 году, перед тем, как подать заявку на коммерческое обслуживание ЖК «Бочаров Маяк», мы его всесторонне и очень тщательно изучили. Комплекс построен с соблюдением всех правил и норм, коммуникации подведены правильно, объект введен в эксплуатацию без использования обходных схем. Большинство квартир здесь уже проданы и заселены. Более того, часть квартир находится в собственности городской администрации – в качестве служебного жилья они предоставляются сотрудникам социальной сферы. На мой взгляд, это одно из главных подтверждений надежности объекта.

Интересно, а сколько платят за обслуживание жильцы ЖК «Бочаров Маяк»?

– Их тариф – 36 рублей 31 коп. с одного квадратного метра. При этом с учетом технического об-

служивания лифтов и котельных, работы службы консьержей. Уборка придомовой территории и первых этажей там проводится ежедневно, раз в неделю уборщица моет все этажи. Это далеко не самый высокий тариф в нашем городе. Удерживать его на доступном уровне удается благодаря сотрудничеству с компанией «ТЭК», которая занимается обслуживанием котельных и лифтового оборудования. Новые дома легче содержать в порядке, чем старый фонд – достаточно поддерживать их состояние, регулярно проводить косметический ремонт. Тогда дорогостоящие работы долго не потребуются.

В необразцовых домах тоже живут люди

Часто ли приходится сталкиваться с проблемами, связанными с жизнеобеспечением в новых домах, которые берет на обслуживание УК «Грин-Вэй»?

– Два дома на ул. Худякова в селе Веселом, один для переселенцев, другой для полицейских, были построены еще в 2013 году перед Олимпиадой. Никто не хотел их брать на обслуживание.

Приезжаю туда: дома новые, красивые. Включаю свет, а света нет. В Энергосбыте мне говорят: у нас там нет сетей. Нет сетей – нет электричества. Та же ситуация с Водоканалом и Сочитеплоэнерго. В предолимпийской спешке все перепуталось. Построили сеть водоснабжения – отдали Водосток. Водосток отдал их Армавирскому водоканалу. Потом выясняется, что собственники электрических сетей – какая-то федеральная компания. Полный бардак. При этом звонят из администрации и говорят: «Завтра мы присылаем тебе 30 человек, заселяй». Куда? Совместными усилиями, пройдя по кабинетам в администрации, полиции, Водоканале, Энергосбыте, удалось что-то сдвинуть с мертвой точки. Первые полгода в Адлере был кошмар. Через два месяца там все появилось. Люди начали жить. Постепенно оформили документы. Сейчас все хорошо.

Ходить по кабинетам и добиваться положительных результатов в решении постоянно возникающих проблем в сфере ЖКХ, наверное, занятие не для слабонервных? Вы терпеливый человек?



– В нашей сфере решение проблемы не терпит отлагательства. Какие бы трудности ни возникли у УК, в доме всегда должны быть вода, свет и тепло. Бывали моменты, когда денег нет, а мне сообщают, что едут отключать мой дом от электричества. Тут уж не до гордости... едешь к директору, сидишь и ждешь, просишь, уговариваешь. А жители даже и не догадываются о том, что происходит. У ресурсников – любимая фраза: «Это ваши предпринимательские риски». Поэтому ежедневно приходится все просчитывать. По мере работы оборот средств нарабатывается.

А что самое сложное в Вашей работе?

– Именно то, что неважно, какие у тебя сложности и проблемы в компании, дом должен быть обеспечен всеми ресурсами и несмотря на долги жильцов, жить своей обычной жизнью. Люди, которые его обслуживают, должны получать зарплату, ресурсоснабжающие организации – свои деньги за предоставленные услуги, а все остальное – твои проблемы.

Кстати, впервые эту хлесткую фразу я услышал еще учась в школе, в Киргизии.

До того, как мы с родителями переехали в Бишкек, я учился в Оше и был отличником, играл на баяне, в волейбол. В столич-

ной гимназии № 6 съехал на «тройки» и «двойки». В дополнение к английскому мои новые товарищи уже три года изучали французский. Нам же его не преподавали. Попал в химико-биологический класс, где три года углубленно изучали химию. Я приехал без таких знаний. Поощады мне никто не давал. Не знаешь? – Два! Я оправдывался, что из другого города, и у нас такого не было. Мне отвечали: «Это твои проблемы!» Мама работала в этой же школе и наняла мне репетиторов. Постепенно я нагнал программы и по физике, и по французскому. Пришлось забросить баян, и, к сожалению, я к нему больше не вернулся, хотя мне очень нравилось заниматься музыкой.

Тот трудный школьный период научил меня следующему: возникающие на пути препятствия ты должен обязательно решать сам. Я и теперь придерживаюсь этого принципа.

Большинство управляющих компаний стараются не связываться со «старым фондом». А у вас такие дома есть?

– В 2010 году, когда УК «Грин-Вэй» начинала свою деятельность, было принято решение специализироваться на обслуживании новостроек. Обычно мы заключаем договор с застройщиком, при-

нимаем дом, а затем проводим собрание с собственниками жилья, подтверждаем свои полномочия и продолжаем заниматься объектом. Не секрет, что в новых домах тарифы более высокие, но это происходит не из-за прихоти управляющих компаний, а потому, что жильцы предъявляют особые требования к частоте и качеству уборки и желают получить расширенный набор услуг.

Однако в 2017 году мы приняли на обслуживание дома №2 и №20 на ул. Крымской, которым уже исполнилось по 35 лет, а также дом №34 в Теневом переулке, отметивший 20-летие. Они перешли от управляющей компании, прекратившей свою деятельность. Жители настаивали, чтобы мы сохранили старый тариф на обслуживание – 10 рублей с квадратного метра. Точнее, даже 8, потому что 2 рубля с этой суммы идут в фонд накоплений на текущий ремонт.

Для сравнения: при проведении конкурса по отбору управляющей организации рекомендуемый администрацией Сочи тариф для старого фонда – около 24 рублей за квадратный метр. На собрании мы объяснили людям: если они хотят, чтобы уборка в подъездах была каждый день, а состояние дома значительно улучшилось, 8 рублей

ЖК «Бочаров Маяк».



Семья
Грининых
на отдыхе.



недостаточно. В ответ услышали: «Убираться будем сами, а вы поддерживайте дом в том состоянии, в каком он находится сейчас». В итоге тариф остался прежним. Но даже при таких жестких условиях удается проводить модернизацию: мы меняем освещение в местах общего пользования, делаем небольшой косметический ремонт. Более того, в 2018 году подали пакет документов на замену старых советских лифтов на ул. Крымской, 20. Работы будут завершены в этом году. На ул. Крымской, 2 ситуация с лифтами немного лучше, но мы надеемся, что через год их тоже заменят.

А сами живете в многоквартирном доме?

– Нет. Мы купили участок и за полтора года построили свой дом. На земле я чувствую себя

комфортно. В своем доме всегда много работы. Без конца что-то мастерю: полочки, шкафчики... небольшой погребок оборудовал. Работаю только с деревом, металл мне пока не поддается.

У нас посажены плодовые деревья, с удовольствием ухаживаю за ними. Пытались вырастить помидоры – не получилось. Тем не менее, считаю себя настоящим садоводом. У меня даже книжка садовода есть. (Смеется.)

Можно совсем личный вопрос? Вы с супругой вместе и дома, и на работе... Научились обходиться без личного пространства?

– Мы рядом – с юности. За эти годы все радости и печали привыкли делить на двоих. И нам, поверьте, это нравится.

Ольга работает со мною не так давно. По первому образо-

ванию она психолог. Теперь обучилась на дизайнера интерьеров. Хорошо рисует, красиво, легко. Мы занимаемся отделкой квартир, и она нашла применение своим способностям. Уже есть первый успешно реализованный проект.

К тому же мы не сидим в одном кабинете по 8 часов: у нее свои задачи, у меня – свои. И вне работы у каждого из нас есть личное время и личное пространство. Я езжу в зал на тренировки по волейболу, а супруга с огромным удовольствием плавает в бассейне. Ольга любит готовить, и у нее это здорово получается. У меня же в запасе только 3 блюда: блины, картофельное пюре и яйца в любых рецептах приготовления.

Она – жаворонок. Я – сова. Мы разные, и в то же время у нас много общих точек соприкосновения. И главное – подрастают прекрасные дочери и сын. Нам всем очень хорошо вместе, и мы этим дорожим.

Серьезный экзамен на профессионализм сдан

В этом году компании «Грин-Вэй» исполнилось 9 лет. Какой этап ее деятельности считаете самым трудным?

– Наиболее сложным стал 2014-2015 год, но дело здесь во все не в стадии развития компании. Дело в том, что методика, которой мы изначально придерживались, оказалась нежизнеспособной. В тот период компания пропускала через себя оплату всех коммунальных услуг. Мы выпускали единую квитанцию, в которой человек видел абсолютно все свои платежи – не только за содержание жилья, но и за газ, электричество, отопление, воду. С одной стороны, это очень удобно. Но из-за неплательщиков у нас накапливалась колоссальная задолженность перед ресурсоснабжающими организациями. И если первые 4 года нам удавалось находить деньги на ее погашение, то к 2014 году компания оказалась на грани банкротства.

Выйти из кризисной ситуации получилось, лишь когда мы перевели жильцов на прямые взаимоотношения с ресурсоснабжающими и обслуживающими организациями. Теперь эти компании взыскивают задолженности напрямую с собственника, а мы предоставляем услуги по содержанию и техобслуживанию и своими силами справляемся с недоимками в этой сфере.

Кстати, представители ресурсоснабжающих компаний заявляют, что с переходом на прямые взаимоотношения собираемость платежей значительно повысилась. Что касается УК «Грин-Вэй», долг, накопившийся к началу 2015 года, мы полностью погасили в 2017-м и продолжаем стабильно работать.

Многие приобретают квартиры в Сочи для отдыха и не считают нужным оплачивать их содержание в период своего отсутствия. Как боретесь с этим явлением?

– Во-первых, постоянно ведем разъяснительную работу. Во-вторых, стараемся сделать оплату наших услуг максимально удобной для собственников, проживающих не только в Сочи, но и в других городах. В век информационных технологий это совсем несложно. Нам оставляют адреса электронной почты, чтобы ежемесячно получать квитанции в электронном виде. Уже третий год сотрудничаем со Сбербанком и осуществляем выгрузку данных в их базу. Тот,

кто пользуется банковскими сервисами, легко может узнать и оплатить свою задолженность по номеру лицевого счета. Кроме того, вся актуальная для собственников информация публикуется на нашем сайте. Оперативно отвечаем на все вопросы и обращения.

А если у кого-то начинает формироваться задолженность, первые 3 месяца стараемся выйти с этим человеком на контакт, разъяснить ситуацию. Если причина уважительная, можем пойти на компромисс и договориться о погашении долга в рассрочку. Если собственник не идет на диалог и продолжает пренебрегать своими обязанностями, – запускаем процедуру взыскания, которая за последние 2 года значительно упростилась. Сейчас собираемость наших платежей – примерно 85-90%.

Репутация «Грин-Вэй» безупречна

Павел Викторович, довольны ли Вы результатами работы УК «Грин-Вэй» в 2018 году?

– Да, потому что это был период поступательного развития и укрепления позиций нашей компании. Расширился список принятых на обслуживание объектов, 2 из которых находятся в Лазаревском районе. В Адлерском районе их перечень пополнил ЖК «Лето» на ул. Цветочной, 15/21. В Центральном – многоквартирный дом на ул. Виноградной, 116а. Всего на данный момент у нас в управлении 19 домов, 7 из которых в Лазаревском районе, 4 – в Адлерском и 8 – в Центральном.

Главной оценкой нашей работы я считаю призовые места городского конкурса, итоги которого подводят во время празднования Дня города. В 2016 году мы заняли 1-е место, по итогам 2017 и 2018 годов – 2-е. Значит, есть над чем работать: продолжим повышать качество услуг, чтобы создать для жителей наших домов максимально комфортные условия.

Между Лазаревским и Адлерским районами – огромное расстояние. Как удается наладить бесперебойную работу на местах?

– На самом деле, внутри каждого района наши объекты расположены довольно компактно. Например, нашим базовым

комплексом является ЖК «Бочаров Маяк» на ул. Санаторной. Там находится диспетчерская и основная часть технической службы. Большинство обслуживаемых нами домов Центрального района – в микрорайоне Мамайка, что позволяет максимально эффективно использовать материально-техническую базу.

В Лазаревском районе, на ул. Малышева, 5, – отдельный офис со своей технической службой. Кроме пяти домов на этой улице его специалисты обслуживают объекты на ул. Единство и Коммунальников, которые перешли к нам в 2017 году. В офисе Адлерского района принимают и обрабатывают заявки, там есть и специалисты, способные устранить экстренные ситуации. Более сложные вопросы, например, связанные с модернизацией домов, решаются через головной офис.

Павел Викторович, чего Вам хочется достичь в 2019 году?

– Совсем скоро перечень наших объектов пополнит еще один жилой комплекс, расположенный в Адлерском районе.

Надеюсь, за этот год объем жилого фонда, находящегося на обслуживании УК «Грин-Вэй», значительно увеличится. Предпосылки для этого есть: соответствующие предложения от собственников поступают регулярно.

Также в планах – дальнейшее повышение качества услуг, внедрение новых технологий. В прошлом году мы в качестве эксперимента закупили профессиональную технику для уборки, аналогичную той, что используется в торговых центрах. Благодаря ей качество санитарной обработки выросло в разы. Думаю, со временем такая техника во многих домах заменит швабры и тряпки. Интересных идей у нас много.

Через год, готовя свою речь к 10-летию УК «Грин-Вэй», чем особо будете гордиться?

– Людями. Конечно же, людьми. Я надеюсь, что компания дает работникам достаточно, чтобы им хотелось приходить на работу и дальше. Я и сегодня горжусь тем, что у нас работают Профессионалы.

**Ольга Володина,
Ольга Акимова**