

ИНФРАСТРУКТУРА/СТРАХОВАНИЕ

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Краткосрочный период оптимизма



Михаил Никольский,
член экспертного совета
при комитете Госдумы по ЖКХ

Концессия в международной практике — это широкий спектр инструментов. Мы же взяли только один инструмент, назвали его концессией, тем самым сильно сузив этот термин. И отсеки при этом все те передовые механизмы привлечения инвестиций, которые в семействе концессии есть в западной практике.

Я, безусловно, за концессию, за расширение спектра инструментов, за привлечение частных инвестиций. И за адресную работу, чтобы инвесторы пришли в «коммуналку» страны. Но надо менять одновременно и законодательство, и отношение власти к бизнесу, и правила игры. Должен быть комплексный манёвр. Если мы из этого манёвра вычленим хотя бы один элемент, то все остальные элементы, оставшиеся неизменными, рано или поздно утащат его назад. В ту же ситуацию, которая была до начала процесса. Поэтому нужно менять одновременно несколько элементов. Тогда эффективно перейдём на другие рельсы, в частности, привлечём реальные инвестиции в коммунальную отрасль.

Пермь была, есть и остаётся одной из запевал в процессе модернизации коммунального хозяйства в стране. Здесь возникла одна из первых аренд, одна из первых концессий (договор концессии с частным оператором водоканала в Перми ООО «Новогор-Прикамье», заключённый в этом году, стал одним из первых в России). И сегодняшнее мероприятие — наглядное тому подтверждение.

Я не уверен, что есть ещё хоть один город в России, который мог бы так спокойно собрать на своей территории столь уважаемых экспертов.

Замечания, которые высказывались в ходе обсуждения, скорее не к законодательству, а к политике последнего времени. Вопросы привлечения инвестиций, качества оказания коммунальной услуги вообще отошли на второй план. Мы стали говорить исключительно о тарифе.

Потребители ориентируются на соотношение «цена — качество». Покажите мне, где в коммунальном комплексе в последнее время говорят о качестве. Я имею в виду не частные разговоры и не то, о чём болит голова у мэра города, к которому приходят рассерженные граждане, жалуясь на перебои в водоснабжении, на ржавую воду и холодные батареи. У него-то точно голова болит ровно

о качестве коммунальной услуги. А мы всё о цене да о цене.

Помните, у Салтыкова-Щедрина: «Ещё недавно за рубль давали столько-то фунтов, а скоро будут давать в морду». У меня есть ощущение, что этот тезис может быть реализован в современном формате: «Недавно давали тариф такой-то, а скоро будут давать в морду коммунальщику со словами «Иди, работай!»

Концессия — важный, можно сказать, ключевой, но не единственный элемент. Как ни улучшай концессию, но если ты параллельно не задаёшь критерии качества коммунальной услуги, ничего хорошего не получится. Качество — это не эфемерная вещь на уровне «нравится — не нравится». Оно включает в себя несколько десятков технических параметров. Это давление в системе, чистота воды и так далее, вплоть до времени, которое нужно потратить человеку, чтобы дозвониться на какую-нибудь «горячую линию».

Где эти несколько десятков параметров можно увидеть? Не важно, маленький посёлок или громадный миллионный город, проблема звучит одинаково. Поэтому очень многие вещи надо делать одновременно с концессией.

Скажу честно, мы хотим не концессию. Более того, произнесу крамолу, — мы хотим не инвестиций. Мы не хотим даже частного бизнеса. Нам нужно иное качество коммунальной услуги. Частный бизнес, инвестиции, концессия — лишь инструменты, а не самоцель. И, тем более, не самодостаточная вещь.

Ради гражданина надо и концессию поправить, и инвестиции привлечь. И сделать это, не залезая в карман этого гражданина. Должен быть комплексный манёвр. А у нас даже контур этого преобразования не очерчен. Сегодня мы говорим про концессию. Пермь — застрельщик, респект. Но многие вопросы на пермском уровне, к сожалению, не решить. Их надо актуализировать на федеральном уровне.

Ещё неделю назад я бы разговаривал на заданную тему с большим скепсисом. Сейчас наступил краткосрочный период оптимизма, связанный с формированием нового Министерства строительства и ЖКХ РФ. Для нас это знаковый шаг. Кажется, на наши проблемы готовы снова обратить внимание. Правда, период этот коротенький. Через полгода мы будем хорошо понимать, что это было. Или «а вы, друзья, как ни садитесь, всё в музыканты не годитесь». Или реальный шаг в разумную сторону. ■

ВОЗМОЖНОСТИ

Игорь Лагуткин:
РОСГОССТРАХ
всегда готов
прийти на помощь

Последнее время в средствах массовой информации активно обсуждается возможность введения обязательного страхования имущества граждан. Пока нет ясности, станет ли больше обязательных видов страхования или, наоборот, любой страховой полис будет делом сугубо добровольным. О том, что предпочитают страховать жители Пермского края, рассказывает директор Пермского филиала компании РОСГОССТРАХ Игорь Лагуткин.



— Разрушительные наводнения, лесные пожары, падение метеорита — заставили ли все эти природные катаклизмы последних лет жителей края задуматься о добровольной защите своего имущества?

— Интерес к этому виду страхования растёт, однако доля застрахованного имущества по-прежнему невелика. И особенно остро эта проблема встает во время масштабных природных бедствий, когда возмещение большей части ущерба вынуждено брать на себя государство. Но мы — наследники советского «Госстраха», активно страховавшего и частные дома, и квартиры. И страхование имущества граждан по сей день остаётся нашим приоритетом и в Перми, и особенно в крае. Мы стараемся возродить культуру страхования в стране, регулярно проводим сезоны выгодного страхования, когда можно оформить полис на свою недвижимость и домашнее имущество по очень привлекательной цене. Сейчас и до конца осени у нас действует специальная акция, в рамках которой наши клиенты могут существенно сэкономить, впервые приобретая полис страхования своего загородного имущества.

— Кто чаще всего страхует свои дома?

— Если сравнивать объекты страхования, то загородные дома и дачи страхуют гораздо чаще, чем городские квартиры. При этом подавляющее большинство жителей Пермского края выбирают имен-

но РОСГОССТРАХ — доля нашей компании в этом виде страхования составляет более 70%. За первое полугодие мы обеспечили страховой защитой без малого 54 тыс. домов, дач и квартир в Прикамье. В страховании имущества у нас широчайшая линейка продуктов — от самых доступных до элитарных. Мы работаем со всеми без исключения: и с владельцами особняков в коттеджных посёлках, и с хозяевами щитовых домиков на шести сотках. Это хорошо видно по нашим выплатам: есть и на десятки тысяч рублей, а есть и на несколько миллионов.

— Почему загородную недвижимость страхуют более охотно, чем городскую?

— Загородный дом подвергается большему количеству рисков, чем городская квартира, и вероятность их наступления достаточно велика. Ведь в большинстве случаев дачи и дома используются в летний период, а всё остальное время они остаются без присмотра, становясь объектом повышенного внимания незваных гостей. В загородных домах гораздо чаще происходят пожары, а такое разрушительное явление, как паводок, крайне редко угрожающее городским многоэтажкам, для дачи может стать настоящим бедствием.

— Как часто клиенты обращаются к вам за выплатой?

— За шесть месяцев 2013 года мы выплатили своим клиентам в Пермском крае более 52 млн руб. по страхованию имущества. И миллионные выплаты погорельцам (а это, к сожалению, самый распространённый страховой случай) у нас идут практически каждый месяц. Недавно мы выплатили 4,5 млн руб. владельцу двухэтажного деревянного дома из деревни Жебреи. Причину возгорания установить не удалось. Но чаще всего причиной пожаров в загородных домах и дачах становится либо неисправная электропроводка, либо неправильная эксплуатация печного оборудования. Так, например, неисправность печного отопления и дымохода привела к полному уничтожению дома жителя села Рябки Чернушинского района. И мы рады, что в такой сложной жизненной ситуации клиент нашей компании, позаботившийся о страховании своего имущества, не остался один на один с бедой и получил необходимую финансовую поддержку. Сумма выплаты составила 2,3 млн руб. Учитывая, что огонь в считанные минуты способен уничтожить имущество стоимостью в несколько миллионов, страховой полис не кажется излишней предосторожностью. К счастью, всё больше владельцев загородной недвижимости это понимают.