



## АССОЦИАЦИЯ РОССИЙСКИХ УБОРОЧНЫХ КОМПАНИЙ



### ГОСЗАКАЗ ПО КЛИНИНГУ? ДОВЕРЯТЬ ТОЛЬКО ПРОФЕССИОНАЛАМ!

### МЕЖДУНАРОДНЫЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР АРУК



**23** января 2008 г. в Департаменте г. Москвы по конкурентной политике (Тендерный комитет) состоялось заседание Совета предпринимателей при префекте Центрального административного округа (ЦАО).

Заседание проводили руководитель Департамента Дегтев Геннадий Валентинович и префект ЦАО Байдаков Сергей Львович. Обсуждались вопросы о системе размещения государственного заказа в целом и по ряду конкретных отраслей деятельности. В частности представляет определенный интерес обсуждение вопросов по размещению заказов на уборочные услуги и обращению с бытовыми отходами, выполняемыми предприятиями малого бизнеса. Ниже приведены выдержки из стенограммы заседания, посвященные обсуждению данных вопросов.

**Рябичев Ю. В. — президент Ассоциации русских уборочных компаний.** При проведении аукционов на получение заказов на выполнение уборочных работ победителем признается лицо, предложившее наиболее низкую цену государственного или муниципального контракта. Происходит тотальное снижение качества оказываемой услуги, снижение расценок и профессионализма выполняемых работ.

1. Возможно ли включение в основную тендерную документацию на проведение уборочных работ требований со стороны заказчика, подтверждающих выполнение компанией заказа на качественном, профессиональном уровне?

2. Какова роль профессиональных объединений (ассоциаций) в подготовке предложений для внесения в основную тендерную документацию по качеству и профессиональному выполнению уборочных услуг?

3. Предлагается рассмотреть формы поддержки московских предприя-

тий, имеющих собственные учебные центры для подготовки и переподготовки специалистов клининговых компаний и собственных уборочных служб, руководителей предприятий и организаций заказчиков, членов тендерных комиссий и т.д.

**Дегтев Г. В.** Можно пойти по следующему пути — взять типовой комплект конкурсной документации и посмотреть те разделы, которых там не хватает, и попросить вас их обозначить. Тогда можно будет лучше увидеть приоритеты.

Типовая документация хороша тем, что ее достаточно быстро можно доработать под конкретную задачу.

Поэтому, чем мы больше насытим ее содержательными предложениями, тем лучше. То, что вы говорите по эксплуатационным расходам, я считаю самой главной нашей проблемой. Если взять 28 статью Закона «Оценка и сопоставление заявок на участие в конкурсе», то там присутствуют семь показателей для оценки претендентов, по которым мы могли бы принимать обоснованные решения. И в этих семи показателях вопросы эксплуатации на сегодняшний день не определены.

**Байдаков С. Л.** Я хочу дополнить тему. Прежде всего вопрос к качеству работы заказчика (именно заказчика). Мы должны сформулировать параметры услуги, которую хотим получить: что у нас по деньгам, что у нас по срокам, по качеству, по гарантийным обязательствам и т.д.

По большому счету, я хочу обратить внимание на прошедшее недавно заседание Правительства о проведении пилотного проекта по переводу работы на новый порядок управления бюджетными ресурсами Природного Департамента и жилищно-коммунального хозяйства: работа на бюджет, ориентированный на результат. Там есть понятие «Стандартизация государственных услуг».

А знаете, как происходит сегодня? На конкурс выставляется лот. Применительно к вам — «чтобы было чисто» (может немножко утрировано) и точка. И вот это требование выставляется на конкурс. А затем начинаются проблемы: «Слушайте, а чего это вы так убираете, так редко приходите к нам? А почему вы здесь черноту нам оставили?» Поэтому необходимо сформировать требования по этой государственной услуге. **Должен быть реестр государственной услуги или нескольких услуг.** Тогда органы власти определяют, что это стандарт госуслуги и в соответствии с этими стандартами заказчик выставляет требования в лотовую документацию для формирования условий.

**Дегтев Г. В.** Я хотел дополнить тему еще одним моментом, потому что если сейчас этого срочно не сделать, мы потеряем всю систему расценок, устоявшуюся, сложившуюся, очень трудно формируемую. Это может привести к непрогнозируемым тяжелым экономическим последствиям для конкретных предприятий.

Здесь есть задача, и наша в том числе: обобщая тот опыт, который есть, на мой взгляд, требуется внесение поправок и уточнений в федеральное законодательство по гарантированным обязательствам.

Первое, что надо сейчас сделать, это описать наши взаимоотношения по совершенно конкретным критериям. Другой защиты ни у кого нет.

Если мы этого не делаем, я имею в виду государственного заказчика, тогда вы, как люди, отвечающие за выполнение этой работы, должны сказать: вот наша услуга, она описывается вот такими критериями, и мы по ней готовы выполнять вот эти требования. Это принципиальный вопрос и предложение Сергея Львовича заключается в том, что должна быть создана рабочая группа по написанию этих требований. Мне кажется, что к этому надо отнестись крайне серьезно, потому что 40%-ные и подобные им снижения приведут к серьезнейшим экономическим последствиям. **Получается, что вся система расценок будет разрушена.**

В противном случае можно сказать, зачем расценка? Будет твердая договорная цена, которая непонятно как определена и по ней будет оплачиваться единым платежом ваша услуга.

**Байдаков С. Л.** Спасибо.

Как видно из выступлений, затронутые вопросы очень актуальны и есть широкое поле деятельности для их совместного решения профессиональными объединениями и административными органами.

АРУК

Повышение качества клининговых услуг в целом и приближение его к мировым стандартам — одно из основных направлений деятельности Ассоциации Русских Уборочных Компаний. Подготовить специалистов в сфере клининга — непростое дело.

Международный Учебный центр является профильным учебным заведением, реализующим программы повышения квалификации, профессиональной подготовки, переподготовки, аттестации и консалтинга.

Работа Центра осуществляется в сотрудничестве с зарекомендовавшими себя на рынке поставщиками оборудования, инвентаря и химических средств для профессиональной уборки. При этом Учебный центр не лоббирует интересы каких-либо компаний.

Основные направления деятельности центра:

1. Обучение современной постановке задач в сфере клининга руководителей фирм и подразделений, ответственных за данное направление.
2. Обучение коммерческих фирм оптимизации бизнес-процессов по системе менеджмента качества ISO 9001.
3. Подготовка менеджеров среднего звена в сфере клининга.
4. Подготовка специалистов по рабочим специальностям в сфере клининга
5. Проведение семинаров в области новых технологий клининга.
6. Сбор и аккумулирование новейшей информации в области клининговых технологий.
7. Представление новых видов оборудования и химии для профессиональной уборки.
8. Поточное обучение технического персонала клининговых компаний основным навыкам работы в сфере профессиональной уборки.
9. Консалтинг в сфере клининга.

Преимуществом центра является наличие передовых технологий и специализированной лаборатории для проведения химического анализа, сравнения средств, используемых для профессиональной уборки с учетом адаптации к российским условиям. В Учебном центре есть оборудованная калориметрами, спектрографами, другим современным оборудованием компактная научная лаборатория, в которой можно профессионально исследовать различные типы химических веществ, используемых в процессе выполнения уборочных работ.

Слушатели получают не только теоретические знания, но и практические навыки работы с современной уборочной техникой и инвентарем. В учебном помещении представлены различные типы покрытий (плитка, гранит, мрамор, ковротин, линолеум), на которых демонстрируется работа уборочной техники.

АРУК