



Віктор ПИЛИПИШИН

Victor PYLYPYSHYN

ВІКТОР ПИЛИПИШИН РОБИТЬ АКЦЕНТ НА ДОВІРЧИХ СТОСУНКАХ ІЗ КОЖНИМ ВИБОРЦЕМ!

VICTOR PYLYPYSHYN FOCUSES ON THE TRUST RELATIONSHIPS WITH EACH VOTER!

У рамках пошуку корисних економічних ініціатив журнал «Економіст» звернув увагу на програми, ідеї та дії декількох кандидатів у народні депутати України. Поступово ми розглянемо їх напрацювання й обіцянки. А сьогодні пропонуємо інтерв'ю кандидата в народні депутати по 223-му київському виборчому округу, відомого киянина і політика Віктора ПИЛИПИШИНА

- Вікторе Петровичу, до фіналу кампанії залишилось не так багато часу, звичайне запитання: які враження й передчуття? Перемагаєте?

- Чим більше зустрічаюсь із киянами 223-го виборчого округу, тим більше впевнений у результаті, бо націленість нашої команди на пошук вирішення проблем кожного виборця – це, мені здається, єдина вірна стратегія й тактика. Навіть незважаючи на спроби чорного піару проти мене. Цей округ – це ж мій Шевченківський район. Я тут був головою районної адміністрації, люди мене знають і чорнопіарщикам тут нічого не світить.

- Ми в рамках не піару, а пошуку позитивних інновацій зацікавилися вашими фактично договірними стосунками з виборцями, яких аж за 160 тисяч! Поясніть, будь ласка, як це відбувається?

- Це така копітка, дійсно довірча робота моя і моєї команди: виборець дає мені особисте доручення, я його ретельно розглядаю, якщо бачу, що це в руслі моєї програми, якщо я це можу вирішити, то підписую, приймаю доручення. Важливо, щоб ми разом з виборцем, долаючи його, нібито суто особисті, проблеми, суттєво покращували економічну ситуацію в окрузі, в районі, а отже, і в Україні в цілому.

- Мені сказали, що таких доручень ви вже прийняли тисячі. Чи можна вже зробити якісь узагальнення? Зрозуміло, киянам багато в чому треба допомагати, від чогось захищати, а що їх допікає найбільше?

- Спектр проблем дійсно широкий. Тут і допомога пенсіонерам, і робота лікарняних закладів, а також двори, дитячі майданчики,



садочки, школи, парки... Ну а душить усіх більш за все комуналка. Маю на увазі якість ЖК послуг та їх ціну. Проблема визначається наступним чином, як зробити так, щоб були:

«Хороші комунальні послуги – за розумну ціну!»

Незважаючи на те, що за останні роки з'явилися деякі позитивні законодавчі й нормативні акти, перешкод ще більш ніж достатньо.

- І ви знаєте як цю проблему вирішити?

- Тут треба рухатись насамперед у трьох напрямках. **Перше** – впровадження в усі договори пріоритету інтересів споживача, тобто кожного з нас. І ми це будемо робити, допомагаючи виборцям організаційно, юридично, а якщо треба, то й на законодавчому рівні.

Друге – повернення в управління або у власність місту Києву підприємств-монополістів (які значною мірою й визначають вартість ЖК послуг) або перегляд умов їх роботи. Тут без законодавця, без парламенту не обійтись, але є впевненість, що у новій Верховній Раді набереться потрібна кількість однодумців.

Тобто потрібна прозора політика в системі ЖКГ, прозора політика в системі ціноутворення, прозора політика у відносинах між підприємствами-монополістами, між міським бюджетом і між кожним киянином. І це є основною проблемою ЖКГ в місті Києві.

Поки буде така система формування вартості послуг за принципом від затрат у підприємств-монополістів – нічого не буде. Ці підприємства в принципі не зацікавлені у встановленні лічильників, не зацікавлені в тому, щоб оновлювати інфраструктуру, не зацікавлені у зберігаючих технологіях. Вони порахували свої витрати, включили туди все, що хочеш, навіть свої будинки відпочинку і т.д., поділили все на кількість кіловат/годин чи на кубометри, додали ще 10-15% і сказали місту: заплатіть нам ці гроші... Яка за цих умов у них зацікавленість робити інвестиції? Ніякої.

І третє – робота економіки на добробут нації, на добробут кожного.

Ось тоді ми вийдемо на бажане усереднене співвідношення, коли на високоякісні комунальні послуги населення витрачає 8 – 12% від своїх доходів.

Над цим треба працювати.

Все це в рамках обов'язку народного депутата. Але в боротьбі за кращу «житлово-комунальну долю» відповідна активність повинна бути й у виборців.

- Ну, аби щось змінити в цьому житті, треба щоб виборці спочатку прийшли на вибори...

- Так. Я на всіх зустрічах з киянами акцентую на цьому увагу: вам один раз на п'ять років дається можливість закласти підвалини на покращення свого життя, тож скористайтесь нею.

- Нині практично в кожного бажаного в окрузі є можливість з вами зустрітись, але всі знають про загально українську практику: проголосували виборці за особу і одразу стала ця особа пихатою та недоступною...

- Я працював керівником Шевченківської районної адміністрації, а також на інших посадах і завжди намагався бути максимально відкритим і доступним. Завжди поважав і поважаю зауваження, пропозиції, будь-який конструктив задля покращення нашого спільного завдання на цій землі: допомагати один одному для добробуту й злагоди. Це мій характер, моє виховання. Я ж не юнак, щоб різко змінюватися.

- Дякуємо за інтерв'ю і давайте зустрінемось десь через рік?

- Добре. Дякую і вам.

Інтерв'ю записав Ю.Коваленко

