

ВВЦ: БАЗАРА НЕ БУДЕТ

Миновал центральный вход Всесоюзного выставочного центра, перемены увидел сразу. Нескончаемых рядов торговых павильончиков, шашлычных мангалов, пивных шатров, стоявших прежде через каждые 10-15 метров, уже почти нет. Сразу вспомнил слова нового генерального директора ГАО ВВЦ Магомеда Мусаева: «Время «неконструктивного практицизма», когда выставка была превращена в большую барачную конюшню». На ВВЦ Мусаев человек не новый. Пришел в его дирекцию в 98-м, занимался концепцией реконструкции комплекса, которую одобрили и федеральные власти, и мэр столицы Юрий Лужков, и Международное бюро выставок.

А когда вы впервые в жизни попали на ВДНХ? - спрашиваю Мусаева.

- После окончания 9-го класса, - улыбается он. - Я учился в горном селе Чародинского района Дагестана. За хорошую успеваемость и спортивные достижения был премирован поездкой в Москву. Меня поразила выставка. Словно в сказку попал. Потом я потерялся в столице. Группа успешно уехала в Дагестан, а я долго добирался домой один. Зато по возвращении в село рассказов о ВДНХ хватило на год. Кто мог предположить, что через 20 лет я окажусь в руководстве ВВЦ, смогу что-то сделать для возвращения уникальному комплексу былой красоты?

Ну, сегодня-то выставка выглядит не лучшим образом по всем параметрам...

- Согласен. ВВЦ - прежде всего архитектурно-парковая зона. Из 240 гектаров только 39 находятся в коммерческом обороте. На выставке сосредоточены интересы нескольких десятков акционеров. Но 80 процентов зданий просто обветшало. Необходимо в ближайшее время, примерно за год, возвести около 40 тысяч кв. метров новых выставочных площадей. Иначе все придет в упадок.

А что, не хватает? Вроде бы и выставок здесь много проходит.

- Необходимо как минимум возвести суперсовременные павильоны площадью 200 тысяч кв. метров. Еще на 170 тысяч необходима реконструкция. Знаете, для любого государства, любого города, которые динамично развиваются в рыночных условиях, выставочно-ярмарочная, конгрессная деятельность - важный аспект экономики. Вспомните, в СССР международные выставки воспринимались людьми, как нечто такое, на что можно прийти посмотреть - и все. Если повезет, получить красочный пакет с названием фирмы.

По международной статистике, в США имеется 35 млн. кв. м выставочных площадей, в Германии - 18 млн., а в России - 1,5 млн.! Разница есть. А ведь выставочная деятельность - очень прибыльный бизнес. По опыту Германии (традиционные выставки в Ганновере, Дюссельдорфе), доллар, вложенный в международный смотр, дает 7-8 долларов с обслуживающей его инфраструктурой. И сегодняшнее предназначение ВВЦ - развивать именно эту деятельность на современном уровне. Что это даст? Привлечение инвестиций, формирование имиджа страны и города, благоприятные условия для развития туризма, поддержку отечественного производителя и т.д. ВВЦ должен быть ориентирован на рынок, прежде всего с регионами России и странами СНГ.

Уже сегодня многие участники международных выставок из-за нехватки площади уходят в область, в «Крокус». И они уже в Москву не вернутся. По сути экономический потенциал есть у одного соседа, а эффективно его использует другой сосед. Это значит, в Москве в короткие сроки необходимо создать собственную базу, а построить ее можно там, где уже сейчас есть необходимые условия. Сегодня нет реальных возможностей масштабного строительства ни в Экспоцентре, ни в КВК «Сокольники», ни в Росстройэкспо. Строительство такого масштаба возможно только на ВВЦ. Реализация первого этапа по срокам планируется к апрелю следующего года. Реально городской бюджет может получать 10-15 процентов от правильно организованной конгрессно-выставочной деятельности. Любой государственный чиновник должен смотреть на это именно так. Мы впервые в нашей стране провели на ВВЦ всемирную молодежную выставку «ЭКСПО-Наука» в 2003 году и показали, что можем работать.

И каковы пути развития?

- Их два. Первый, как это было до недавнего времени, - сдать все павильоны под барачную, получить дивиденды, пить по 12 стаканов чая в день. И ничего не делать. А можно павильоны использовать по назначению - вернуть их на определенных условиях правительствам стран СНГ,

открыть постоянно действующие выставки. Кстати, это уже воплощается в жизнь. Серьезно работают представители Армении, Грузии, Украины, Киргизии, Узбекистана.

Состыковав программы развития инновационной деятельности, представив на ВВЦ регионы и страны СНГ, мы добьемся многого. Кроме того, культурная деятельность: проведение различных фестивалей искусств разных народов, поднятие на высший уровень сервисного обслуживания гостей.

А что мешает-то?

- Нужна стабильность, возможность довести намеченное до конца. За последние пять лет сменилось четыре руководителя ВВЦ. Моя цель - сделать ВВЦ комплексом XXI века. Чтобы первые люди государства смогли привозить сюда гостей из других стран и показывать им лицо современной России, а не базар.

В реальной жизни, конечно, все не так?

- Сегодня те, от кого зависит принятие решений по ВВЦ, их не принимают. Развитие комплекса должно быть прозрачным - под контролем общественности, премьера, мэра столицы. Ведь 70 процентов акций принадлежит России, 30 процентов - Москве.

Кстати, кто финансирует ВВЦ?

- Никто. У правительства Москвы есть четко обозначенные позиции, исходящие исключительно из государственных интересов. Столичные власти проявляют абсолютную готовность развивать и финансировать ВВЦ. Надеюсь, поймет важность вопроса и новое правительство России. Но между людьми, которые принимают высокие решения, и теми, кто их должен осуществлять, существует пласт средних чиновников. Этот пласт порой не дает осуществить возрождение ВВЦ.

Грустные парадоксы чиновничьего беспредела?

- Парадокс вот в чем. Мы, уверен, можем сделать все не хуже, чем в Дюссельдорфе или Ганновере, или Лейпциге. Но чем эффективнее ты работаешь в рамках госпредприятия, тем меньше у тебя шансов довести дело до конца. Есть люди, стремящиеся восстановить бывший базар, - им так спокойнее и доходнее. ВВЦ выиграл много тендеров на проведение национальных выставок на Украине, в Казахстане, Канаде. Этим гордиться надо. Ан нет, словно не замечают. Но я уверен, что ВВЦ возродится...

Уходил я от Мусаева с одним вопросом, на который ответил время: «Возродит ли он ВВЦ или опять сменяет генерального директора?»

Владимир ЧЕБАКОВ



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

КАБИНА НА ЗАВТРА

Наш корреспондент проехался на крыше только смонтированного китайского лифта

Я стою на крыше кабины лифта, а она медленно поднимается на 25-й этаж высотного дома, что построили на улице Удальцова. Лифт скоростной, но пока его только смонтировали, и он движется очень медленно. Мимо проплывает красная доска противовеса. Давненько я не путешествовал на крыше лифтовой кабины. Самое любопытное в этом подъеме то, что этот скоростной «вертикальный» транспорт прибыл из... Шанхая.

Мало кто из москвичей знает, что в столице уже работают около 20 китайских скоростных лифтов, а еще столько же находится в монтаже. Мы привлекли к подъемным машинам из Финляндии, Германии, к продукции Карачаровского механического завода, а вот фирма «Мицубиси-Шанхай» только появилась на российском рынке. Но сразу с довольно серьезными намерениями - завоевать свое место в жилищном строительстве.

Как уже сообщала наша газета, столичное правительство приняло решение возвести в ближайшие годы более двухсот жилых высоток. Несколько десятков уже строятся. А для таких домов нужны скоростные лифты. Поговорка - тише едешь, дальше будешь - здесь неуместна. К сожалению, наша лифтовая промышленность, по словам специалистов, находится на уровне 60-70-х годов. Еди-

ничные разработки, конечно, есть. Но для массового гражданского строительства скорость отечественных лифтов не превышает 1-1,6 метра в секунду. А для домов в 25 этажей и выше необходимо 2-4 м/сек.

В последнее десятилетие инженерные разработки в мире лифтов шагнули значительно вперед. Есть проекты «вертикального транспорта» без традиционного противовеса. Электронное оборудование - на уровне космических кораблей.

Ведущие западные фирмы по производству лифтов - «Коне», «Тиссен», ОТИС получили сегодня в Москве конкурента из Шанхая.

- Что такое скоростной китайский лифт? - спросил я генерального директора фирмы «Лифт» ООО «Союзлифтмонтаж» Леонида Матвеева. Он недавно вернулся из Китая, где был в командировке на заводе в Шанхае.

- Прежде всего, - рассказал Леонид Александрович, - более низкая цена. Но это не главное. Китайские лифты подходят нам, потому как поставляются в разобранном виде. Здания, которые уже построены, имеют перекрытия, лифтовые шахты, крышу. Не затащить в них уже собранные кабины, двери, лебедки: в таком виде их поставляют западные фирмы. Значит, необходимо или разби-

вать уже построенные стены, или сначала разобрать все укрупненные узлы, а потом заново монтировать. Китайские лифты отвечают всем нашим техническим требованиям.

Пока мы ехали на крыше кабины, заместитель генерального директора «Лифта» по монтажным работам Константин Райков рассказал, что китайцы очень дотошные люди. Комплектность поставки всей системы лифта - до последнего винтика. Каждый элемент надо собирать на месте. Трудоемко? Да. Но удобно при монтаже и отработанной технологии. Уровень отделочных материалов - общемировой. По комфортности - бесшумность, плавность хода - тоже. Отечественные лифты далеко позади. Даже если наши и применяют импортную электронику, то механика ниже всякой критики. Каменный век.

Райков вместе с лучшими лифтомонтажниками фирмы Вячеславом Паком и Павлом Семеновым были на стажировке в Шанхае.

- Город поразил огромным количеством высоток в 25-50 этажей и выше. Оказывается, раньше в Китае в домах до 11-го этажа лифтов вообще не было - ходили пешком. Сегодня шанхайские лифты во всех домах. Завод выпускает их, а также эскалаторы по лицензии японской

фирмы «Мицубиси» на бывшем танковом производстве. Оборудование самое современное - из Швейцарии и Германии. Высокий уровень технологии, автоматизации и дизайна.

Теперь Союзлифтмонтаж стал дистрибьютором китайской фирмы «Мицубиси-Шанхай» на российском рынке. Наши специалисты осуществляют монтаж, эксплуатацию и ремонт импортных механизмов. А китайская сторона обеспечивает поставку запчастей, вплоть до организации постоянного склада в Москве. Это удобно. Ведь у западных производителей лифтов порой приходится ждать какую-то вышедшую из строя деталь 2-3 месяца...

Поднимаемся в машинное отделение. Заместитель бригадира монтажников Василий Булгаков показывает мощные лебедки.

- Пол еще бетонный заливать надо. В подвезде дома будет четыре лифта. В бригаде пять человек из города Шахты Ростовской области и из Белой Калитвы. Нас вызвали на монтаж в Москву как самых опытных. Кабина, на которой вы ехали, еще и приспособлена для пожарного расчета в случае нештатной ситуации. А двери, открывающиеся на этажах, тоже противопожарные - выдерживают огромные температуры. Этот лифт почти готов. Еще шахту надо почистить, пропылесосить. Лифт-то скоростной - даже маленький камушек может доставить неприятности...

Несколько шанхайских лифтов установлены и работают в Центральном доме туриста. Я прокатился на одном. Лифт как лифт. Скорость, тишина и комфорт. А войдут ли китайские лифты в российский рынок, покажет время.

Владимир ЧЕБАКОВ

Отношения между жителями и сантехническими службами порой напоминают фабулу любовного романа: то взаимный интерес, то резкое охлаждение. Один из таких сюжетов выплыл из потопа, накрывшего все пять этажей в районе Левобережный САО по адресу ул. Фестивальная, дом 11.

ИНТИМ В ПЛАЦЕ И ПОД ЗОНТИКОМ

Когда мы обнаружили протечку воды, - рассказывает Никита Серебряков из квартиры 20, - вызвали слесарей из ДЕЗа. Они заявили, что ремонт делать не будут, но воду, чтобы не капала, перекроют. Если же мы не хотим сидеть без воды, то должны заплатить 3 тысячи рублей. В этом случае все неполадки будут устранены. Мы не могли заплатить такую кругленькую сумму и отложили дело на несколько дней. Но стоило мне отвернуть кран, как вода хлынула из всех санузлов. Через некоторое время затопило уже все квартиры под нами. Это наводнение длилось неделю.

...Как объяснила нам Вера Писарева, старшая по подъезду, в квартире Серебряковых более двух лет назад прошел крупномасштабный ремонт, после которого все трубы были запрятаны в короб. Именно этим - недоступностью к трубам - и объяснили мастера промедление в выполнении своих должностных обязанностей. Но они должны были сначала устранить течь, а потом разбираться в причине. Однако разборки затянулись на неделю. Старшая по подъезду написала жалобу в Мосжилинспекцию, откуда пришли мастера и отключили воду. При этом никто не предупредил, что пользоваться водой нельзя. В итоге вода протекла до первого этажа, накрыв при этом квартиру 82-летней женщины, после чего она несколько дней ходила в туалет только в плаще и под зонтиком. На вторичный вызов слесари сказали, что жильцы виноваты сами - не надо было включать (7 дней) воду. Получается, что проблему можно было решить одним путем - финансовым.

Откуда взялась эта сумма - 3 тысячи рублей и на каком основании она была взыскана, не известно. Как рассказала «МС» Татьяна Сергеевна Медведева, главный инженер ДЕЗа района Левобережный, она об этих деньгах ничего не знает. И опять: «В этой истории виноваты сами жильцы». Мол, мастера могли бы устранить течь в свой первый визит, но трубы были спрятаны в короб, а Серебряков-де не давал разрешения на то, чтобы вскрыть короб...

Итак, каждый из участников истории выдвигает свою версию. Допускаем, что каждый из них по-своему прав. Но есть один хороший способ, воспользовавшись которым можно избежать подобных стихийных бедствий. По словам Татьяны Медведевой, в каждом ДЕЗе есть преискурант общегородских цен на сантехнические работы, утвержденный московским правительством в 2001 году. Его до сих пор никто не отменял. Более того, этот документ дополнен новым - «Правилами технической эксплуатации жилого фонда». Там черным по белому написано, какие услуги сантехслужбы жильцы могут получить бесплатно, а какие - за деньги. При этом четко прописана соответствующая цена. Если жильцы будут вызывать мастера только из своего ДЕЗа, а за выполнение работы платить согласно утвержденному тарифу (требуя обязательно квитанцию!), - это будет самой лучшей профилактикой от подобных историй.

Елена ПЕРМИНОВА