

ситуация не потребитель, а сервисная фирма, которая своим «сервисом» довела теплосчетчик до неисправного состояния, и изготовитель, который придумал способ тщательной маскировки этого состояния. Убытки продавца или потребителя, нанесенные эксплуатацией неисправных приборов, должны оплатить именно они. Пополам.

Прибор с «секретными» функциями, позволяющими втайне от всех искажать результаты учета, — вот наша проблема. Поэтому Дмитрий Леонидович более чем прав: чем раньше займемся «диверсионным» анализом, тем быстрее покончим с этими безобразиями, тем скорее закончится период дикого освоения рынка. Честным людям жить проще и спокойнее. Я не знаю, как себя чувствует руководитель фирмы, которая изготавливает приборы с двойным дном, спокойен ли ему спит? Но я знаю другое: ни я, ни вы, ни все наши потребители не хотим, чтобы наши деньги считали такие «высокоинтеллектуальные» приборы...

После этих слов Александра Григорьевича я окончательно понял, что кроется за названием конференции — глубоко гражданская и честная позиция людей, которым не безразлична судьба приборного учета, реформы ЖКХ и, наконец, судьба России. По поводу такого радостного открытия захотелось вскопичить и прокричать: «Даешь диверсию!»

Но точил червь сомнения: а судьи кто?

## ВСЕ У НАС ПОЛУЧИТСЯ

Ответ прозвучал от координатора совета некоммерческого партнерства «Метрология энергосбережения» и возмутителя спокойствия Игоря Кузника. В разгар дебатов о будущем приборного учета он вышел на трибуну и сказал краткую речь.

«Коллеги, — обратился к залу Игорь Владимирович. — Наше партнерство было рождено в кулуарах конференции год назад. Сегодня в нем 8 компаний, еще 2 собираются вступить. Когда мы регистрировали его, юрист мне сказал: «Если хотите делать деньги, сделайте некоммерческое партнерство. Если хотите платить налоги, создайте ЗАО». Увы, к сожалению, так сложилось в России. Результаты мы видим и в нашей сфере: появились приборы-воры. Честным производителям стыдно. Ситуация на нашем рынке осложнена и тем, что государственные органы, причастные к нашей отрасли, с каждым годом становятся все более апатичными. В частности, бездействует Госстандарт. Сегодня у него одна задача — зарабатывать деньги.

Но, коллеги, ни в Америке, ни в других цивилизованных странах нет аналогичной системы. Там контрольные функции выполняют сами производители. Там иной подход, иная мораль: если ты поставил свое клеймо, ты отвечаешь за него своей репутацией, своими деньгами. Почему бы и нам не пойти по такому пути? Пора отвечать за свои действия, за свой бизнес. Отвечать — значит играть по строгим правилам. Значит, надо самим создавать нормативную базу, формировать негосударственные центры по проблемам учета и приборов учета, содействовать конкурентной борьбе с иностранными производителями, защищать интересы членов партнерства в России и за рубежом. Да мало ли, как вы слышали, перед нами задача... Поэтому мы и организовали ассоциацию. Будем добиваться, чтобы нам поверили. И в первую очередь те, кто пользуется нашими приборами»...

Слова Игоря Владимировича — не пустая декларация. Партнерство хоть и молодо, но уже имеет за спиной целый ряд серьезных начинаний. Заинтересовались его деятельностью в Федеральном агентстве по техническому регулированию и метрологии, в Федеральной антимонопольной службе, в МГП «Мосводоканал». Состоялась рабочая встреча с депутатом Госдумы Валентином Ивановым, где договорились о совместной деятельности по подготовке проекта изменений статьи «Учет энергоресурсов» Федерального закона «Об энергосбережении». Специалистами партнерства разработана «Методика выполнения измерений. Распределение общедомового потребления тепловой энергии на отопление, горячую и холодную воду между индивидуальными потребителями на основе показаний квартирных приборов учета», а также предложена концепция «Поквартирный учет тепла, холодной и горячей воды».

И еще один интересный факт. Вступая в партнерство, новый член подписывает «Хартию», где, в частности, сказано: «Интересы бизнеса не должны противоречить интересам граждан РФ и государства Российской Федерации».

Так что есть надежда, что все у них, а значит, и у нас получится...

В том числе и в коммерческом учете энергоносителей...

**Василий ДВОРЫКИН**  
Фото автора

Группа предприятий «Ротопласт» — одна из крупнейших фирм Северного административного округа, работающих для сферы городского хозяйства. «Ротопласт» выпускает крупногабаритные полимерные изделия на основе современной технологии ротационного формования. Сегодня «Ротопласт» — лидер в своей области не только на территории России, он на равных конкурирует с ведущими фирмами Европы.

## ВСЕ МОЖНО СДЕЛАТЬ ИЗ БОЧКИ

Когда я услышала такое от Михаила Насташкина, президента группы предприятий «Ротопласт», подумала: «Поэтическая натура, метафоры выражаются». Оказалось — отнюдь. Изделия десятков наименований самого разнообразного назначения, от емкостей различного объема до дачных диванов и кресел, в «Ротопласте» действительно выходят из бочки. Вернее из четырех огромных бочек — рототормовочных машин. Процесс как будто бы несложен. Форма — любая, с любым количеством отверстий разнообразных конфигураций — размещается на рототормовочной машине, куда закладывается определенное количество сырья (высококачественная полиэтиленовая крошка). Форма помещается в печь и начинает вращаться в двух плоскостях. Полиэтилен плавится и покрывает форму ровным слоем. Затем форма, продолжая вращение, перемещается в зону охлаждения. В результате получается изделие без швов, равномерное по толщине, без внутренних напряжений. Все, что предшествует процессу ротационного формования, тоже производится на самом предприятии — разработка проектной документации и дизайна будущего изделия, определение технологических параметров, изготовление металлических форм. Поэтому налаживание серийного выпуска изделия проходит очень быстро, а объем серии может быть любым — от десятков тысяч изделий до нескольких единиц. Вот понадобился артисту Запашному семь ванн для морских котиков — сделали без проблем.

Важная характеристика самого материала — он инертен по отношению к окружающей среде, даже к агрессивной, например, к молочной кислоте. Поэтому как нельзя лучше подходит для транспортировки и хранения любых жидких и газообразных веществ, в том числе и пищевых продуктов. Кстати, одним из крупных постоянных заказчиков «Ротопласта» стали кафе сети «Макдоналдс». Они приобретают огромные емкости для консервирования в них одного из обязательных ингредиентов знаменитых гамбургеров — огурцов.

Изделия «Ротопласта» не трескаются на морозе, не размягчаются на жаре, не меняют цвета. А вот и фотофакт. Михаил Аркадьевич показывает фотографию: синяя кабинка мобильного туалета, вышедшая «из бочки» «Ротопласта», на фоне снежного пейзажа Антарктиды, она хорошо вписалась в быт обитателей российской полярной станции.

За время своего существования «Ротопласт» следовал нескольким собственным правилам успешного ведения бизнеса.

## ЗАИМСТВОВАТЬ И УЛУЧШАТЬ

«Ротопласт» родился в 1998 году для реализации новой и перспективной на тот день идеи — сооружения водопроводных колодцев из полисти-

лена. Они долговечны, просты и экономичны в эксплуатации и вполне соответствуют европейским стандартам. Учредителем нового предприятия выступил Мосводоканал. Были изготовлены опытные образцы. Несмотря на то что первоначальная стоимость полиэтиленовых колодцев была выше бетонных в 1,5–2 раза, их эксплуатация сулила долгосрочную выгоду.

Но грянул дефолт. Он похоронил многие удачные идеи, однако «Ротопласт» выстоял —

ля осознать, сформировать эти потребности, выводит на рынок совсем новую продукцию для городского хозяйства.

Например, такая простая и неизбежная при строительстве и особенно при реконструкции зданий манипуляция, как удаление строительного мусора с верхних этажей, может стать нештучной проблемой. Европейский стандарт проведения строительных и ремонтных работ предполагает, что окружающие будут испытывать самый минимум неудобств. Во Фран-

ции, например, для сброса строительного мусора применяются специальные приспособления — конусообразные емкости. «Ротопласт» позаимствовал идею и освоил выпуск мусоросборщиков своей конструкции на основе технологии ротационного формования.

Крупным строительным компаниям предложение понравилось, они приняли его с готовностью. Так появился новый потребительский спрос и новая рыночная ниша.

на колесах на городские улицы, — «Ротопласт» сразу же предложил свою продукцию. Ну, кто первый выполнит указание мэра? Тогда желающих нашлось немного. Однако широкий спрос на это изделие, считает Михаил Аркадьевич, дело ближайшего будущего.

Технологические возможности «Ротопласта» если не безграничны, то очень широки. Они, безусловно, обеспечат ему финансовое благополучие в условиях, когда на рынке появляется все больше потреби-

# ОТ ИДЕИ ДО ПРИБЫЛИ

## Такой путь могут осилить далеко не все

Конечно, чтобы начать бизнес, нужны деньги. Но не только. Необходимо совпадение нескольких факторов. Первое — нужна оригинальная идея. Второе — надо, чтобы повезло, и ты бы оказался со своей удачной идеей и деньгами в нужном месте и в нужное время. Но и этого мало! Надо суметь на этом месте удержаться, укоренить и укрепить свою идею. А это происходит, когда основная цель бизнеса — получение прибыли — совпадает с удовлетворением какой-либо актуальной общественной потребности.



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

специалисты фирмы трансформировали полиэтиленовые колодцы в автономные очистные сооружения, которые быстро нашли своих потребителей. А затем «Ротопласт» вышел на рынок с мобильными туалетами. В 1999 году они были почти экзотикой в Москве, их покупали за границей по 1500 долларов за туалет. Буквально заполонившие сегодня столицу синие кабинки выпускают сейчас и другие предприятия, но первым был «Ротопласт». За основу были взяты мобильные туалетные кабинки производства США, Германии, Голландии. Но при этом специалисты фирмы учли все особенности российского климата и российских пользователей: повышена прочность конструкции в целом, применяется антивандаальная технология сборки, учтены годовые перепады температур от минус 40 до плюс 40 и другие факторы.

Второй удачной и своевременной идеей, которая позволила фирме встать на ноги, стало производство блоков ограждения для дорожных работ. Когда «Ротопласт» начал их выпуск, блоки импортировали из Израиля по цене 200 долларов за штуку. «Ротопласт» предложил высококачественный аналог в четыре раза дешевле. Сегодня такие блоки ограждения используются повсеместно в Москве и регионах России.

## ВОСПИТЫВАТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ

«Ротопласт» не только постоянно изучает рынок, чтобы уловить едва зарождающиеся тенденции потребления и первым предложить новую продукцию, но и побуждает потреби-

тели — собственников недвижимых объектов и сетей. Но мне показалась интересной идеология «Ротопласта» в сфере бизнеса.

## ДЕРЖАТЬ НОС ПО ВЕТРУ

Еще один пример — автономные очистные сооружения для мойки колес грузовых автомобилей. Как только мэр столицы заявил о проблеме — грязь со стройплощадок переносится

на колесах на городские улицы, — «Ротопласт» сразу же предложил свою продукцию. Ну, кто первый выполнит указание мэра? Тогда желающих нашлось немного. Однако широкий спрос на это изделие, считает Михаил Аркадьевич, дело ближайшего будущего.

Еще один пример — автономные очистные сооружения для мойки колес грузовых автомобилей. Как только мэр столицы заявил о проблеме — грязь со стройплощадков переносится

на колесах на городские улицы, — «Ротопласт» сразу же предложил свою продукцию. Ну, кто первый выполнит указание мэра? Тогда желающих нашлось немного. Однако широкий спрос на это изделие, считает Михаил Аркадьевич, дело ближайшего будущего.

По словам президента Михаила Насташкина, примерно каждая вторая новорозведенная идея приносит прибыль. А остальные? «Ротопласт» может себе позволить сегодня ставить и решать некоторые сверхзадачи — внедрять в городское хозяйство столицы европейские стандарты. Не все они принимаются сразу, но эти отвергнутые сегодня потребителем идеи — для «Ротопласта» не нынешние убытки, а завтрашняя прибыль, завтрашнее благополучное лицо столицы.

**Наталья КРАСОВА**

Медаль «За высокие достижения по развитию рынка жилья в России» Москва, Кремль 22.11.2004 г.

**ЖСК Центральный**

**жилищные ССУДЫ**

на покупку и улучшение квартир, офисов

- До 10 лет
- Кратчайшие сроки
- Квартира в собственности
- Прописка при оплате от 30%
- Зачет жилья сертификатов субсидий
- Страхованные вклады
- Ссуды без справок о доходах, прописки, без залога

от **2,5%** в год

в любых новостройках и на вторичном рынке

Детальность кооператива застрахована **РОСНО**

109316, Москва, Волгоградский пр-т, д.26 Без выходных 9<sup>00</sup>-21<sup>00</sup>

www.cgsk.ru, info@cgsk.ru **975-81-68**