

-Игорь Иванович, год назад в интервью нашей газете вы рассказывали о достаточно успешных результатах работы предприятия. А был ли удачным для вас год минувший?

- Цифрами утомлять вас не стану. Отмечу только, что прошлый год мы завершили с некоторым снижением объемов по сравнению с 2003 годом. Мы проиграли значимый для нас тендер в 2004 году, не удалось нам победить и в одном из конкурсов уже в текущем году. Хотя мы являемся государственной организацией, которая вроде бы должна пользоваться определенными преимуществами, на деле приходится участвовать в соперничестве на общих основаниях. Коротко говоря, не щадят нас руководители тендерного комитета.

- Вы предвосхитили один из следующих вопросов - о конкуренции. Выходит, она стала уже серьезным фактором в сфере городского хозяйства?

- Я бы даже так сказал: очень серьезным. И мы не всегда оказываемся в равных исходных условиях с нашими соперниками. Являясь ГУПом, мы помимо всех прочих платежей отчисляем еще определенный процент прибыли в казну города. А иначе не было бы смысла держать нас в качестве подрядной организации. Коммерческие структуры и фирмы, которые противостоят нам в конкурсах, с бюджетом прибылью не делаются, все себе оставляют. То есть мы изначально находимся не в равных условиях. Ведь что происходит? Если, скажем, коммерческая структура предлагает по тендеру десять процентов снижения стоимости работ, то наше встречное предложение не превышает, условно говоря, восьми процентов. Понятно, кому заказчик отдаст предпочтение. Именно здесь мы и проигрываем.

Но почему? Ведь эти два процента разницы наш ГУП все равно вернул бы в виде отчислений от своей прибыли в городской бюджет.

- Сфера деятельности у вас достаточно специфическая: обслуживание и ремонт гидротехнического хозяйства города, в связи с чем вам приходится содержать водолазную службу. Так ли уж необходимо здесь конкуренция?

- Я думаю, что надо в принципе подразделять работы по видам. Одно дело - тендер на проведение строительных или ремонтных работ на каком-то конкретном объекте. Есть конечная цель, проект, сроки четко определены. В таких случаях, я считаю, конкуренция уместна. Но вот вам другая ситуация. Мы работаем, скажем так, на постоянных условиях с ГУП «Кольцевые магистрали», обслуживаем и содержим трубы большого диаметра и вообще весь комплекс дорожной гидротехники. Как вы понимаете, это работа ежегодная, под нее мы набираем людей, технику и оборудование приобретаем. Тем не менее и здесь проводится конкурс, хоть и закрытый. Но что будет, если мы его проиграем? Куда я тогда дену людей и технику? То есть при каких-то постоянных объемах текущих работ вряд ли конкурентный подход уместен.

- Можно ли утверждать, что без вашего предприятия столица жить не может? Какие направления и участки вашей деятельности наиболее значимы для городского хозяйства?

- Я не считаю, что мы такие уж единственные, неповторимые и незаменимые. Есть в городе другие организации, выполняющие работы подобного типа. Например, «Подводрестрой» или специализированное управление подводно-технических работ, которое имеется при нефтегазовом хозяйстве города. Они, кстати, тоже не слишком жируют, но тем не менее начали вставать на ноги. Ведь даже очистка градиен теплотехнических станций требует работ такого рода.

- Вы активно участвовали в городской программе очистки малых рек и водоемов. Продолжаете этим заниматься?

- К сожалению, программа сейчас как бы повисла в воздухе. Не стану вдаваться в подробности, скажу только, что возникли разногласия между столицей и федеральным центром в определении принадлежности этих рек и водоемов.

- Выходит, и здесь поле деятельности для ГУПа сокращается...

- В общем-то, конкурсы проводятся, но у нас в значительной степени снизился объем именно подводных работ. Если раньше мы имели четыре водолазные станции и такое же число водолазных бригад, то на сегодня их оста-

лось только две. И если нам не удастся увеличить объем подводных работ, сложно будет содержать водолазную службу в целом.

- Но ведь понятно, что водолаз - специальность уникальная. Просто так сократить их штат наполовину нельзя. Где потом найдешь таких людей, если возникнет острая необходимость?

- В том-то и дело, что такая необходимость периодически возникает. Появляется работа, водолазы становятся востребованными. Но как быть с простоями? Не могут же люди просто сидеть. Выход из положения - аварийная водолазная служба. Если будет финансирование, таких специалистов можно держать в режиме постоянной готовности, так сказать, на боевом взводе. Важно понимать, что речь идет именно

нас был с Мосводостоком, от которого мы в свое время и отпочковались, став самостоятельной структурой. Не скажу, что наши взаимоотношения сошли на нет, но объемы работ в Мосводостоке в значительной степени сократились. В этом году у нас здесь - Люблинский пруд и коллектор реки Пономарки, где необходимо провести ремонт. Займемся этим после празднования Дня города. Там сейчас зона отдыха, а проектировщики настоятельно рекомендуют нам проводить работы при пониженном уровне воды. Но представьте, что будет, если мы сейчас, в период купального сезона, снизим уровень воды в пруду на полметра?

- Много грязи будет, причем далеко не лечебной... Значит, можно сказать, что теперь вы в большей степени связа-

носы осаждаются не в самих трубах, а в приемках, которые без особых сложностей можно чистить с помощью экскаватора. Есть и другие наметки, касающиеся строительства лотков, подпорных стенок и т. д.

- А какие-то необычные и сложные работы, связанные, например, с авариями, приходилось выполнять вашим специалистам?

- Случалось, конечно. На Яузском гидроузле перестали закрываться створки шлюзовых ворот, поскольку под них попал крупногабаритный мусор. Мы и занимались его извлечением, шлюз вновь запустили. Впрочем, это нельзя считать чем-то исключительным, подобные ситуации здесь возникают периодически.

Раньше, когда на улицах еще применялся песок, а снег везли и сваливали на

вот уже второй год дирекция «Гидромота» проводит тендер на проведение аварийных работ. В нем мы постоянно участвуем в числе организаций, которые могут привлекаться для их выполнения. Конечно, жизнь нашу значительно облегчило бы наличие аварийной водолазной бригады постоянной готовности. Но, как я уже говорил, мы сами, без дополнительного финансирования, не можем ее создать. Вопрос надо решить на более высоком уровне.

- В прошлом году вы говорили о высокой стоимости аренды, которую приходится вам платить за офисное здание и производственную базу на Преображенском Валу. Насколько мне известно, проблема эта остро стоит перед многими предприятиями городского хозяйства. Но на сегодня они не могут оформить долгосрочную аренду. Здесь у вас произошли какие-то изменения в лучшую сторону?

- В лучшую сторону? Знаете, мы до сих пор не можем перезаключить договор с Москомимуществом на аренду нашего офиса. Кстати, поселились мы здесь задолго до образования этой структуры. Что касается платы за помещение, то есть у нас сейчас определенные льготы. Но было время, когда нас, если можно так выразиться, обдирали по полной программе. Наша производственная база находится на территории, судьба которой предрешена. Из этой промышленной зоны предприятия будут выводиться, а потому о долгосрочной аренде вести речь не приходится.

- Как вы оцениваете состояние своей материально-технической базы? В какой степени удается ее модернизировать?

- Вопрос для нас всегда актуальный. Дело в том, что все изнашивается, требует замены и пополнения. Все, что у нас есть, приобретено только из собственной прибыли. Мы не относимся к числу тех ГУПов, которые обеспечиваются техникой за счет средств города. Нас не осыпают золотым дождем, а потому мы сами стараемся выделять средства на данные цели. Потихоньку, по мере сил и возможностей покупаем новое оборудование, ремонтируем старое.

- Что вам сейчас надо приобрести из самого необходимого?

- Прежде всего транспорт. Мы сейчас идем по такому пути. В воинских частях сравнительно недорого покупаем автомобили, которые долгое время находились там на консервации. Это вездеходы, имеющие полный привод, что нам и необходимо для доставки людей и оборудования в труднодоступные места. Доводим машины до ума и используем их. Конечно, не помешал бы нам новый автокран. Тот, что есть, уже старый, мы его без конца латаем. Хотелось бы обзавестись и новыми насосными станциями. В этом вопросе бывший руководитель департамента ЖКХиБ Николай Павлов обещал помочь. Не успел. В общем, задумок много, но что получится на деле, трудно пока сказать.

- Коллектив у вас сравнительно небольшой. Как обстоят дела с текучестью кадров?

- Численность работающих у нас в пределах 80 - 100 человек. Костяк уже сложился. Механизаторы и водители - не из числа летунов, за место держатся. Водолазная служба тоже укомплектована людьми, которые давно у нас трудятся. Конечно, среди бетонщиков и дорожных рабочих текучка побольше. Всем известно, что из числа москвичей эту категорию работников набрать сложно, поэтому приходится брать людей временных, приезжих. Но только по необходимости. Летний сезон у нас достаточно напряженный, поскольку на гидротехнических объектах работу с бетоном и другими материалами целесообразно проводить именно в теплое время года. Людей, естественно, в этот период требуется больше. Стараемся, конечно, поддерживать нормальный уровень заработной платы.

- Но не единой зарплатой жив человек...

- Мы это понимаем. Своим работникам предприятие обеспечивает полный социальный пакет, включая путевки в детские лагеря отдыха. К отпускам выплачиваем солидную материальную помощь, у нас это закреплено коллективным договором. То есть при необходимости наши работники могут воспользоваться санаторно-курортным лечением. Другой вопрос, что летом у нас с отпусками сложно, потому что работы много именно в этот период.

Петр ПОЛЫНОВ

И ВОДОЛАЗЫ ГОРОДУ НУЖНЫ

На вопросы «МС» отвечает директор ГУП «Мосгидроремонт» Игорь МОРГУН

о специалистах уникальных, наработавших бесценный опыт. Ведь посмотрите, что происходит порой при очистке рек и водоемов в городе. Коммерческая структура набирает «одноразовых» работников - гастарбайтеров и использует их практически на всех видах работ. И люди готовы лезть куда угодно, даже не имея профессионального навыка и соответствующего оборудования. Понятно, что вопросы охраны труда и техники безопасности в таких организациях особо никого не волнуют. А у нас служба организована со всеми атрибутами, как положено. И на работу мы набираем москвичей или жителей Подмосковья. Иногородних принимаем редко, да и то с обязательным условием иметь жилье в столице. Ясно, что нам сложно конкурировать с фирмами, которые набирают совсем уж дешевые кадры из ближнего зарубежья и нещадно их эксплуатируют, не особо беспокоясь о том, что с ними будет. Мне своих людей все-таки жаль. С другой стороны, и подготовка наших специалистов обходится недешево.

Вот эти все моменты и возвращают нас к тому, о чем я уже говорил выше. Участвуя в тендере, мы не можем действовать безответственно и снижать стоимость лота до бесконечности. Потому что тогда просто не останется денег на развитие предприятия. Работаешь на чистую себестоимость - зарплату и механизмы, а прибыли как таковой не образуется. Да, на сегодня мы набрали объем работ примерно на четверть больше по сравнению с прошлым годом. Однако доля водолазных работ в них невелика.

- Сейчас, в летний период, чем в основном занимаетесь?

- Основная работа у нас сейчас на МКАД. Как известно, любая дорога имеет инфраструктуру водоотведения и водосбора. За всем этим хозяйством необходимо следить. Не везде рельеф местности способствует беспрепятственному сходу воды. Наносы и осадки скапливаются в трубах, мы их промываем и чистим. Иногда нас приглашают на какие-то разовые работы. Скажем, берется подрядчик за большой объем работ и основную их часть выполняет самостоятельно. Однако есть участки, где возникает «затык», и тогда ищут субподрядную организацию, обладающую потенциалом по тем или иным видам специальных работ. Но в принципе по возможности мы стремимся избегать, стараемся сами заполучить подряд в целом. Если, конечно, такая возможность появляется.

- С какими городскими службами вы сотрудничаете наиболее плотно?

- Раньше наиболее тесный контакт у



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

ны с ГУП «Кольцевые магистрали»?

- Безусловно. На сегодня у нас там сосредоточено процентов 60 всех объемов работ.

- Вы занимаетесь не только ремонтом и текущим содержанием объектов, но и строительством. Что можно сказать об этой стороне деятельности вашего предприятия?

- Строительная часть нашей деятельности связана с достаточно узкой специализацией предприятия и касается лишь гидротехнических сооружений. На том же Люблинском пруду предусмотрены строительные работы - замена берегоукрепления, установка современных конструкций для устройства газонов на откосах. Кроме того, нас сейчас привлекают к постройке коллектора на МКАД, в районе «Каширского двора». Он необходим, поскольку там периодически происходят подтопления.

Что касается МКАД, то мы предложили ГУП «Кольцевые магистрали» устроить песколовки на входных оголовках дренажных труб. Это простейшее устройство в виде каскада приемков, где вода теряет скорость. В этом случае на-

Яузе, мы работали на реке. С помощью гидромониторов наши водолазы очищали наносы на кабельных переходах, в тех местах, где нельзя было применить экскаваторы и плавучие краны. Сейчас в ходу реагенты, песок в реку не попадает, так что это уже дела минувших дней.

- Кстати, как вообще вы находите водолазов?

- Набираем ребят, прошедших службу в ВМФ. По моим наблюдениям, их там достаточно грамотно и основательно обучают работе именно в вентилируемом снаряжении, что для нас особенно важно. Те, кто приходит из спасательных служб, имеют обычно навык работы в легком снаряжении. Да и специализация у них узкая - ловля трупов, что к нам имеет слабое отношение. Не годятся нам и дайверы, получившие красивого вида свидетельство после нескольких погружений с аквалангом где-нибудь в Красном море.

- Вашему предприятию приходится выступать в роли заказчика?

- Нет. Деньг из бюджета нам не выделяют, мы получаем их только за выполненную работу, не более того. Правда,