

ТРЕСТ, КОТОРЫЙ ВЫЖИЛ

ПЕРВОГО АПРЕЛЯ -
КРОМЕ ШУТОК

Директор ООО «Кромсервис» Сергей Семин не любит говорить о второстепенном. И, говоря о фирме, не употребляет местоимение «я». Говорит - «мы». И говорит о главном. Охотно. Без пафоса.

Дата рождения «Кромсервиса» - 1 апреля 1992 года. Но в тот день они - коллектив 4-го управления ремонтно-строительного треста МГУ - не смеялись. В тот день они думали о том, как выжить в разрушающемся мире. Миром для них был трест, который доживал последние дни. Люди разбежались по кооперативам. Но ни начальник 4-го управления Сергей Семин, ни его коллектив разбежаться по кооперативам не желали. «Выживем - потому что такая жизнь без крыши над головой?» - сказал Семин товарищам 1 апреля 1992 года. И это была не шутка, а голая правда, потому что управление специализировалось на кровельных работах. Причем крыли по всей России, поскольку МГУ - не только Ленинские горы, но и филиалы: от Белого моря до Бахчисарая. Они сохранились. Там специалистов 4-го управления хорошо знали, поэтому на новое название внимания не обратили - пусть будет «Кромсервис», все едино - мастера-то прежние, значит и работа надежная.

Но в «Кромсервисе» решили выйти за круг крыш МГУ. Первым шагом «за круг» стала крыша гостиницы «Россия». Работа заказчику понравилась.

С той поры повелось, - скажет Сергей Владимирович, - где выиграем тендер, там и работаем. Поначалу было тяжело с кровельными материалами. Заключили договор с Рязанским картонно-рубероидным заводом - там новые выпускали, а мы их внедряли. В некотором смысле стали испытательным полигоном.

Сначала делали только кровли. Но, как сказано, узкий специалист подобен флюсу - пришлось взяться за электрику, сантехнику, канализацию. Подыскали квалифицированных специалистов. Ремонтируя Ростовский кремль в Ярославле, поняли, что нужны мастера-реставраторы - и таких нашли. Коллектив разросся. Начинаясь с трех десятков человек - сегодня в фирме несколько участков: кровельщиков, электриков, сантехников, отде-

Услышав вопрос о наградах, Сергей Семин снимает с подоконника юбилейную медаль МГУ и аккуратно кладет передо мной. «И это все?» - разочарованно говорю я. Семин нехотя выгладывает в приемную и просит у секретаря «отзывы». Та приносит пухлую папку. Но открывать ее Семин не торопится...

- Похоже, не цените вы награды, - говорю я.

- Собираем для тендера, - спокойно отвечает Семин. - Для меня важно, чтобы у людей работа была и чтобы за качество не краснеть...

лочников - около ста рабочих. Большая часть из них пришла в «Кромсервис» из того же ремонтно-строительного треста. Возраст - от 30 до 65 лет. «Стариков подживаем, - объяснит Семин. - У них опыт, мастерство. Молодежь берем, прислушиваясь к отзывам знакомых, друзей. Коллектив маленький - каждый должен вписаться без трений. Когда один выпадает из обоймы - остальные чувствуют».

но-рубероидного завода. Речь, естественно, зашла о качестве кровельных материалов. Семин к отечественным настроен скептически, а директор стоял на том, что они ничем не хуже импортных. Семин спорить не стал, молча выложил перед гостем кусок той самой финской кровли, которую укладывал в 80-х, - вырезал накануне. Спросил: «Можешь определить, сколько лет материалу?» - Тот посмотрел,ковырнул

нить «мерседес» и «жигули». Хотя смысл один: и на «мерседесе» и на «жигулях» можно из точки А приехать в точку Б...

- Но чем точка А дальше от точки Б, тем сильнее ощущаешь разницу между машинами...

- Правильно. Так и с кровельным материалом: или он пролежит пятнадцать лет, и даже специалисты будут думать, что в прошлом году положили; или через пять лет в труху превратится...

Справедливости ради, к кровлям стали строже относиться. Но некачественной работы по-прежнему много. Где надо применить соответствующую стандарту марку битума, у нас часто готовят на том, какой дешевле. Полимеры надо добавлять по стандарту. Крошку. Тот же подход - нормам не соответствует. Финны никогда так не поступают. Но это уже вопрос морали...

ИГРА БЕЗ ПРАВИЛ

- О проблемах не спрашиваю, - скажу я Семину, - у вас выигрывает специализация...

- Зря! - впервые за весь разговор изменит интонацию Семин. - Есть проблема. Одна. Но какая! Строительный бизнес самый доходный после проституции и наркотиков, поэтому в него кинулись все кому не лень. Кто раньше был педагогом и медиком - вдруг стали строителями. Соорудил на даче унитаз - и возмущен себя строителем. Через знакомых или друзей «выиграл» подряд, нанял рабсилу из Украины и Молдавии. Они вдвое меньше берут. А мы платим за аренду, за телефоны, заработную плату нормальной платим, отпусковые, больничные. Поэтому в нашей сфере не конкуренция, а игра без правил. Мы иногда и не пытаемся конкурировать - нет смысла. Скажем, те же подъезды красить - в любом округе берутся только гастарбайтеры. Нашим работать - себе в убыток. Расценки низкие. Поэтому идут

пальцем и уверенно заявил: «В прошлом году положили». Семин выдержал паузу и спокойно объявил: «Пятнадцать лет назад». - «Не может быть!» - выдохнул директор. «Может», - сказал Семин и закрыл тему...

- Обидно? - спросил я Семину, услышав эту историю осенью 2005-го.

- Обидно, - ответил Семин. - Но ведь пять лет назад разговор был. А как сегодня?

- Названий много: рубимаксы, рубитексы... А по качеству - как было 3-4 хороших, так и осталось.

- Предпочитаете с импортным работать?

- Работаем с нашим. Наш, допустим, 70 рублей квадратный метр стоит. Импортный - от 8 до 10 долларов. Но качество сравнить нельзя. Как нельзя срав-



ФОТО АНДРЕЯ НИКЕРИЧЕВА

ФИННЫ НА КРОШКЕ НЕ ЭКОНОМЯТ

Лет пять назад приехал к Семину директор отечественного картон-



ФОТО АНДРЕЯ НИКЕРИЧЕВА

неквалифицированные кадры. И красят подъезды каждый год...

В ТИТРАХ ЗНАЧИТСЯ

- Мы в больших строительных программах не участвуем, - подводит черту Семин.

- Устраивает занятая ниша? - Не устраивает. Хочется большего...

- Тогда в чем же дело?

- Пока не вижу перспектив. С другой стороны, привыкли к тому, что каждый год много работы в университете при подготовке к учебному году. Участвовали в праздновании 250-летия МГУ. Помогли финансами. О юбилее был фильм по ТВ, и нас упомянули в титрах. Пустячок, но приятно... Делали кровли мэрии. Много чего...

Уточняя это самое «много чего», Семин скажет о 33 зданиях судов - и они сегодня под опекой «Кромсервиса»: кровли, отопление, теплоизоляция и прочие системы жизнеобеспечения нужных в жизни москвичей заведений. Среди заказчиков значатся два солидных министерства: обороны и культуры. Хорошо знают «Кромсервис» в Южном округе: здесь они и кровли делают, и благоустройство занимают, и в программе «Мой дом, мой подъезд» участвуют...

ВОЛЧИЙ НОС

Обстановку в кабинете Семина можно назвать аскетичной - пара столов, стулья, шкаф с папками... Если бы не фотографии на стене: на одной - симпатяга спаниель, на другой - из сугроба торчит собачий нос, два уха и черные глаза...

- Откуда собачий нос? - спрашиваю Семину.

- Волк, - уточняет Семин. Оказывается, Семин - охотник. Фотография волка не его, купил - уж очень выразительные глаза у зверя.

- А вот эту утку застрелил на весенней охоте сам, - охотно продолжает Семин, кивая на чучело слева. - У нас в университете своя таксидермическая станция. Там и сделали. А этого фазана (чучело справа - В.Д.) мне за хорошую работу подарил главный инженер МГУ. А собаки у меня нет. Был спаниель...

Продолжать о спаниеле Семин не стал. И я не спрашивал - если охотник говорит о собаке в прошедшем времени, лучше вопросов не задавать...

Семин тем временем оживился - видать, на конька сел. Рассказал, что на охоту ездит по всей России - туда, где есть друзья. На Дальнем Востоке даже был. В Комсомольске-на-Амуре. Рыбачил, охотился. Там все другое: река, небо, воздух, простор. Но когда следы медведя на берегу увидел, охота рыбачить пропала...

О ГЛАВНОМ БЕЗ ПАФОСА

И все-таки - пока Семин договаривался по телефону с кем-то о важной поездке - я заглянул в папку с «отзывами». Сплошь благодарственные грамоты. От факультетов МГУ, от города, от музеев и заповедников, от религиозных деятелей... Листаю папку и скользя по строкам: биологическая станция, гостиница «Россия», Республика Саха (Якутия)...

Семин закончил разговор. Я закрыл папку...

- За свою работу, похоже, не краснеете. Из скромности не решается сказать, что ваши кровельщики одни из лучших в городе?..

- Могу сказать!..

- А что больше цените в людях?

- Профессионализм. И отношения друг к другу. Если профессионал сказал, что закончит объект к приходу комиссии, значит, закончит. И никогда не скажет: «Извините, не успел» - это непрофессионально...

Наконец задаю Семину совсем уж банальный вопрос: о главном в работе.

Ответ звучит без пафоса: - Главное - заказ! А они бывают тогда, когда работаешь профессионально...

Василий ДВОРЫКИН

В районе Бескудниково Северного административного округа нашли способ привлечь малые предприятия в сферу жилищно-коммунального хозяйства и помочь им успешно функционировать. Здесь в 2002 году создана единственная в столице ассоциация предприятий, работающих в ЖКХ. 10 малых предприятий объединились под крылом ООО «Омония», где генеральным директором Лилия Коновшая. Неужели сам факт объединения может стать основой устойчивой и успешной работы фирм? Смотря ради чего они, как говорится, «взялись за руки». Лилия Викторовна рассказывает:

- Инициатива создания ассоциации шла от руководителей малых предприятий, практика подсказала им, что многие проблемы легче решить совместно. Какие проблемы для предприятий самые большие? Не хватает денег для приобретения техники, ее ремонта, недостаточно стабильных госзаказов, есть трудности с кадрами... Предположим, возникла такая ситуация - прошел сильный снегопад, и у какой-то фирмы не хватает сил справиться с последствиями непогоды на своей территории, на помощь приходят остальные. Сломался у кого-то трактор или другая техника, а время поджимает. Где-то брать технику на один день в аренду - невозможно, ждать пока отремонтируют - допустить простой, выручают партнеры по ассоциации. Каждый из них может рассчитывать на помощь и сам готов такую помощь оказать - это один из принципов ассоциации.

Еще - обмен информацией, идеями, опытом. Кстати, не только внутри ассоциации, мы - открыты, готовы принять новых членов, даже издаем свою газету.

Кроме обязанностей помогать коллегам и исправно платить членские взносы предприятия, входящие в ассоциацию, должны принимать посильное участие во всех социальных программах. Они принимаются коллегиально и стали достойной визитной карточкой ассоциации не только в районе, но и в округе. За рамками этих программ находятся не-

КАК ПОЛЮБИТЬ КОНКУРЕНТА

сколько учреждений социальной сферы, которые предприятия опекают постоянно, так сказать в рабочем порядке - помогают летом выкосить траву, а зимой убрать снег, подремонтировать кровлю, поменять сантехнику и т.д. А специальных программ три. Первая - содержание приемника для бездомных животных, сегодня это 36 вольеров примерно для 100 собак. Вторая - столовая для детей из малообеспеченных семей, по выходным дням в кафе торгового центра они обедают, столовая работает в таком режиме полтора года. Третья социальная программа - участие в содержании храма на территории района. Работа по этим трем программам - свидетельствует о процветании, то прочного финансового положения ассоциации.

Дело в том, объясняет Лилия Викторовна, что у предприятий нет необходимости брать кредиты в банках под грабительские проценты, финансовую помощь они получают в ассоциации, и все зарабо-

танные ими деньги остаются в районе. О высокой прибыли, правда, все равно говорить не приходится, это не торговля, вложенные средства окупаются не сколько лет. Да и не всегда окупаются. Например, была реальная надежда на получение прибыли от раздельного сбора и сдачи бытового мусора. 2 года к этому шли: работали с населением, заказывали контейнеры, готовили рабочих, заключали договоры с предприятиями, которые принимали на переработку прессованную бумагу, стекло, алюминиевые банки. Поначалу все шло прекрасно, а теперь появилась проблема: количество таких предприятий сократилось, собранный и рассортированный мусор везти куда-то приходится отдавать его буквально за копейки туда, где еще принимают, например, в Рязань.

ООО «Омония» - самое крупное предприятие, входящее в ассоциацию, все остальные - гораздо меньше, но в районе люди работают по 30 - 40 лет, знают каждый дом, каждый подвал, каждую улицу.

Вот этот коллективный опыт и позволяет находить оптимальные решения. Однако без выгодных, крупных заказов от коммерческих структур только на текущем ремонте и содержании муниципального жилья любая фирма с самыми лучшими кадрами мигает в трубу. В Бескудникове состоятельные заказчики сегодня предпочитают искать подрядчиков среди членов ассоциации - репутация у них надежная. Все десять предприятий - полноправные партнеры, самостоятельные юридические лица, могут заключать договоры, где хотят и с кем хотят, но ответственность за качество работ несут не только перед заказчиком, давая гарантию на три года, но и перед коллегами по ассоциации.

Еще одна привилегия, которая есть у членов ассоциации, - это стабильные государственные заказы. Не льгота, а трудом и потом заработанное право. Совсем нередки в работе общих собраний членов ассоциации принимают участие специалисты районной управы, да и многие текущие вопросы предприниматели, работающие в ЖКХ, и чиновники решают сообща. Такое сотрудничество бизнеса и власти пошло району на пользу: в 2005 году он был признан самым благоустроенным в столице.

Вообще-то, эти десять предприятий, членов ассоциации, - потенциальные конкуренты, они должны бы вытеснять друг друга с рынка коммунальных услуг, а они, подумав только, развивают взаимопомощь. На это обстоятельство обратили внимание аналитики информационно-аналитического отдела ТАРП САО - участники рынка коммунальных услуг ведут себя совсем не по-рыночному: сотрудничают с конкурентами вместо того чтобы «метить территорию» и пытаться расширить ее. Но практика умнее теории. Оказалось, что малому бизнесу в ЖКХ сегодня выгоднее не борьба с конкурентами, а сотрудничество.

Наталья КРАСОВА