

Чтобы занять руководящий пост, люди проделывают большой путь по служебной лестнице. Но не у каждого дело спорится. А бывает, что высокая должность обрушивается на человека подобно манне небесной, совершенно неожиданно – и, глядишь, справляется счастливчик. Да еще как!

Подобная история произошла с Анатолием Мухарденковым. В одночасье начальник отдела снабжения ЗАО «Дорожная служба ЛОГОС К» пересел в кресло генерального директора. Еще вчера закупал униформу для рабочих, а сегодня управляет благоустройством московских районов. Так решили акционеры – и не ошиблись в выборе. Взяв бразды правления в свои руки, новый хозяин продемонстрировал, на что способен, для начала наведя порядок в Кунцевском районе.

Передо мной стояли три основные задачи, – вспоминает Анатолий Васильевич. – Уборка дорог, вывоз твердых бытовых отходов (ТБО) и высадка «зеленки». Процесс был налажен до меня. И как снабженец я был хорошо с ним знаком. Но насторожило отношение сотрудников к работе.

Коллектив из двухсот человек трудился спустя рукава. Приятные беседы за традиционным утренним кофе и перерывы на обед порой затягивались. Между трапезами шла неспешная работа. Но новая метла стала мести по-своему. И девизом предприятия стало выражение «Больше успеешь – больше заработаешь». За уборку лишнего переулка или высадку дополнительной клумбы люди начали получать премии. Теперь в столовой редко кого застанешь – все на участках.

## И К ПОДЪЕЗДУ – ТВОРЧЕСКИЙ ПОДХОД

– Не подумайте, что качество уборки пострадало, – уточняет мой собеседник. – Я регулярно устраиваю объезд территории. И если замечу недобросовестность – наложу штраф!

Чтобы увеличить объем работ, Анатолий Васильевич проторил дорожки и в управу, и в префектуру ЗАО. Ведь без их разрешения никакие нововведения не дозволительны. На суд районного и окружного руководства выносились проекты ландшафтного благоустройства один другого лучше. Недаром на предприятии работают опытные дизайнеры, которые продумали все мелочи: и приживаемость высаживаемых культур, и цветность композиций...

Утвержденные проекты незамедлительно воплощались в жизнь. Запестрели склоны вдоль автотрасс, зазеленели дворные территории.

Не оставил Мухарденков без внимания и проблему автостоянок. Ведь плотный паркинг вдоль обочин мешал убор-

ке. Да и жителей такая картина не радовала. Придумали делать автокарманы на газонах. Часть зеленых площадей посыпали щебнем и утрамбовали катком. А чтобы не возник экологический дисбаланс, на оставшейся зеленой зоне высадили деревья и кустарники.

Но сегодня директор расстается с любимым Кунцевским районом: успешные результаты помогли ему в октябре выиграть тендер, проводимый префектурой Западного административного округа, на хозяйствование сразу в двух районах – Можайском и Фили-Давыдовке. Впервые удалось заключить договор на работы сроком на три года.

По Бюджетному кодексу мы имеем право заключать подобные соглашения лишь на год, – поясняет заместитель префекта ЗАО Игорь Морозов. – Поэтому по истечении одного срока будем автоматически продлевать действие доку-

– Это дало уверенность в завтрашнем дне, – объясняет Анатолий Васильевич. – Наконец-то мы сможем осуществить свою мечту – построить собственную базу для уборочной техники. Сейчас машины простаивают под открытым небом. Ведь из-за ежегодных тендеров не было никаких гарантий, что в следующий раз на подобную работу не пригласят другую компанию. А вкладывать деньги в ангары, которых можно лишиться через несколько месяцев, нет никакого смысла.

Но остались трудности, решить которые еще предстоит. Зимой на первый план выходит проблема снегоплавильных камер, которые пришли на смену сухим снегосвалкам. Новых предприятий катастрофически не хватает. Дело в том, что в первую очередь необходимо убирать центральные улицы города. И когда камеры ЦАО переполнены, снеговозы доставляют груз в другие округа. Причем их обслуживают вне очереди. В итоге на всех камер не хватает. Приходится вывозить снег на временные хранилища, а затем обратно – в освободившиеся мощности. Это и потеря времени, и лишние затраты на бензин.

– Кроме этого, можно было бы сэкономить и на вывозе ТБО и крупногабаритного мусора, – рассуждает Мухарденков. – Сейчас все сбрасываем на загородные свалки. Гигантские гниющие горы отравляют воздух и почву. В Москве необходимы мусороперерабатывающие заводы. Но не сжигательные, а отсортировывающие. Ведь 90 процентов отходов – вторсы-

рье: бумага, целлофан, бутылки и банки. Все можно использовать заново. И, если бы на заводе это рассортировывалось, то тару, упаковку дальше отправляли бы на соответствующие заводы для переработки. Это поможет бюджету города и наши расходы снизит.

Это не только мечты. У Анатолия Васильевича есть реальный проект такого завода. Удовольствие дорогое – его стоимость четыре миллиона долларов, одному предприятию не по карману. Однако руководитель не опускает руки. Он ищет компаньонов, которых в Москве немало. И если всем миром собраться, то можно реализовать задумку. Дело-то прибыльное.

Но не только долгосрочные проекты занимают мысли руководителя. Волнует его проблема содержания наших подъездов. Есть средства, рабочая сила и желание сделать их лучше.

– Идея возникла не на пустом месте, – рассказывает Мухарденков. – К нам пришла одна из старших по дому в Кунцевском районе и попросила о помощи. Выделили бригаду, которая справилась с задачей безупречно. Причем так увлеклись работой, что и дворовую территорию оформили – разбили клумбы напротив каждого подъезда. И шлагбаум установили, чтобы машины не носились...

Что ж, работа никогда не станет рутинной, если человек полон идей и делает все возможное, чтобы они не остались мечтами.

Ольга ПЕТРУСЕВА

## ПЕНЬ... ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ

Репортаж с заковыкой

– А вот и нет! – не соглашается Александр Иванович Перегудов. – Если высверлить дряблую сердцевину, а потом высушить стволы, обработать и отшлифовать, получится прекрасный материал для художественной работы с древесиной. Правда, тут есть один секрет – для обработки мы используем рецепт старых мастеров, в котором использованы бура и кое-какие другие вполне экологически безопасные реактивы. Благодаря этому септику, который на порядок дешевле современных растворов, материал защищен от древооточцев, становится прочным, износо- и влагостойчивым.

Александр Иванович руководит небольшой фирмой, которая находится на 1-й Прядильной улице в Измайлово. Обретается она в маленьком подвальчике, а называется «Полисад». Изготавливает она развивающие игровые комплексы и детские площадки для дворов, школ и детских домов Москвы. Словом, как раз для нашей славной программы «Мой двор, мой подъезд».

...Я смотрю, как из полуконных блоков-цилиндров, конусов, шаров, нанизанных на металлический каркас, рождаются забавные фигурки Самоделькиных, Чипполино, Буратино – ярко окрашенные, вызывающие добрые улыбки и восторженные крики. Играя с ними (и на них!), ребенок никогда ничего себе не повредит – так они бережно закруглены и отшлифованы. А праздник красок просто-таки приводит в восторг!

Перегудов раскладывает передо мной стопку фотографий, сделанных на детских площадках Марьино, Южного Бутова, в поселках Подмоскovie. Ажурные, словно возникающие из воздуха силуэты каких-то фантастических городков, переходов, горков, башенок, мостиков... Их и называют необычно – «Фрегат», «Гардемарин», «Робинзон», «Изумрудный город», «Десантник»...

Работы «Полисада» получили высокие оценки на московских, всероссийских и международных выставках, отмечены дипломами, его мастера награждены золотыми медалями «Лауреат ВВЦ». И кто же эти мастера? О, это особая история.

Свалили старое дерево, распилили и... Ну, можно, конечно, пустить его на брус или доски, но вряд ли – кондиции не те. Это же не мачтовые сосны Севера. Обычные городские тополя да березы, ивы да вязы, которые на скудных московских почвах безнадежно чахнут. Что же, на свалку их, в печку, как это обычно и бывает?



ФОТО АНДРЕЯ НИКЕРИЧЕВА

Перегудов когда-то увлекался греко-римской борьбой, одно время был даже кандидатом в сборную СССР. Были в его спортивной секции и глухие. Как он убедился, отличные борцы и просто интересные ребята.

Когда уже его «Полисад» начал действовать, друг по борцовской секции, сам слабослышащий, порекомендовал ему первого глухого работника – Валеру Казакова. Показал он себя замечательно. Потом привел друзей. Потихоньку и сам Александр Иванович научился языку жестов. А там пошло-поехало.

– За время существования фирмы, – говорит Перегудов, – через наши руки прошло более 60 ребят из ПТУ и учебно-воспитательных комплексов. Здесь они оттачивали свое мастерство. Да и сейчас у нас 15 глухих и слабослышащих работников – половина нашей организации.

...А вот теперь о заковыке. У Даля один из вариантов этого слова означает: «крючок, помехи». «Крючок», который зацепил Перегудова, оказался заточен... Налоговым кодексом РФ. Раньше его фирма была освобождена от НДС, платила 50-процент-

ный налог на прибыль. Имелись послабления и в арендной плате. Но когда был принят кодекс, маленькой фирме оставили единственную льготу – в случае расходования денег из прибыли на модернизацию производства будет ей небольшая поощрялка.

Законодатели, которые по определению должны быть справедливыми, оказались тут слеполухонемыми. И вот доказательство: сегодня, если в число учредителей организации входит Всероссийское общество слепых или глухих, то при наличии в ее составе 50 процентов инвалидов она освобождается от многих налогов, в том числе и НДС. А вот для организации, в составе которой трудится пусть даже 80-100 процентов инвалидов, но учредители ее здоровые люди, налоговых льгот не предусмотрено.

Есть и еще крючок, крюк, да просто здоровенная «якорь-кошка»: нет у перегудовской фирмочки производственных площадей. Откуда им взяться? Подвальчик свой они уже давно переросли. Впрочем, и из него хотят их выгнать. Почему? Оказывается, жиличка с пятого этажа жалуются на шум и запахи. А

вот жильцы с первого этажа против «Полисада» ничего не имеют – хотя бы потому, что уйдя инвалиды из подвала, его просто запит, плесенью он зарастет. Сейчас же внизу в автоматическом режиме работают на осушении три насоса.

Не хочу выславать ни на ту, ни на другую сторону – арбитрами могут быть только специалисты. Я о другом. Побывали мы с Перегудовым на второй его производственной точке – во Владыкине. Сборный железный ангар, вокруг которого лежат заготовки для детских городков, какая-то нужная арматура...

Знакомлюсь с глухонемыми ребятами – Алексеем Макаровым, Андреем Дегтяревым, Юрием Лобаревым. Сюда они пришли после профессионального училища № 128. Наставляет их мастер Эдуард Хван – умелец, золотые руки.

Нормально слышащие столыры о своих коллегах рассказывают так:

– Эти парни, когда появляются, у нас ведут себя понизу настороженно. Но проходит неделя-другая – и, глядишь, заулыбались. Да и работа у них спорится. Все на лету схватывают...

Работа на программу «Мой двор, мой подъезд» у «Полисада» сезонная, сейчас продукция в основном идет на склад. Только, похоже, и склада-то у них скоро не будет – аренда с будущего года вздуют так, что она им станет просто не по карману. А ведь только обжились, обустроились. Видно, снова придется кочевать...

Уезжаю от них и думаю: кому оно нужно, это бесконечное кочевье? Да, рынок есть рынок, выживает сильнейший. Но «льзя» ли крутыми считать глухонемых ребят, которым и так от судьбы досталось? Почему бы Департаменту поддержки и развития малого предпринимательства не обратить внимание на эту скромно-бедствующую фирму, которая могла бы стать прекрасной базой для создания многопрофильного комплекса, где можно было бы не только создавать детские городки, но и строить мебель для детских домов и яслей, аквариумы (опыт, кстати, у «Полисада» уже есть). Многолетняя работа с глухими и слабослышащими могла бы поставить эту фирму в ранг производственно-методического центра по профессиональной и социальной адаптации инвалидов с детства по слуху.

Что-нибудь нас услышит?!  
Леонид ШИРОКОВ

Можно ли правильно построить свои отношения с монополистом, поставляющим энергоресурсы? А если можно, то как? Это один из самых сложных вопросов для всех, кто обслуживает жилищный фонд.

## ЛОВУШКА ДЛЯ КИНГ-КОНГА

К сожалению, никакой закон для монополиста сегодня не писан, и о заключении с ним более или менее выгодного договора зачатую можно только мечтать. Тем не менее при удачном стечении обстоятельств и на энергетического Кинг-Конга – вроде какого-нибудь ОАО «Мосэнерго» – можно, оказывается, повлиять не без пользы для себя и своего дела. Об этом не так давно я узнал в Федеральной антимонопольной службе (ФАС).

Типовой договор есть у каждого монополиста, – рассказывает начальник управления ФАС по контролю и надзору в области недвижимости, локальных монополий и ЖКХ Михаил Евраев. – Естественно, монополист старается строить отношения на условиях, наиболее выгодных для себя, а не для потребителя. Последний, конечно, вправе вносить свои изменения, но как это произойдет и произойдет ли вообще, зависит от его юристов.

Пока же договор не заключен, монополист имеет полную свободу действий. Тут может иметь место давление на клиента («МС» неоднократно об этом писала). Не раз, например, происходили незаконные отключения электричества или тепла (так было, скажем, с ГУП «Жилкомсервис» Росатома и рядом других ведомственных жилищных организаций).

Но даже в рамках договора монополист часто настаивает на своем праве прекращать поставку энергии в случае неуплаты. Такие требования не предусмотрены ни Жилищным кодексом РФ, ни каким-либо иным законом. Кроме того, самые распространенные нарушения – это введение пени за просрочку платежей. Или – что еще хуже – требования авансовых платежей.

Смоделируем ситуацию. Монополистом вам предложен образец договора, который вас не вполне устраивает. Разумеется, вы отказываетесь от подписания документа в таком виде. Монополист, в свою очередь, наотрез отказывается обслуживать находящийся в ведении, например, ТСЖ дом или подключить к электричеству новостройку, он настаивает на немедленном подписании его варианта договора. Такое давление со стороны ОАО «Мосэнерго» нередко, когда у клиента (скажем, ТСЖ) нет времени или хороших юристов.

Одна из управляющих компаний (УК), столкнувшись с подобной проблемой, составила протокол разногласий. Этот документ был направлен в Федеральную антимонопольную службу. Никаких последствий от самого этого действия, конечно, никто не ожидает, однако в случае судебной тяжбы тот факт, что УК своевременно отреагировала на своеволие монополиста, может все-таки сыграть свою роль.

– Сыграет ли? – поинтересовался я.  
– Что касается ФАС, дело обычно рассматривается приблизительно в течение полугодия. И решение по нему выносится тоже далеко не сразу. Но и в этом случае решение ФАС отнюдь не руководство к действию. Кроме штрафов, никаких иных санкций на сегодня не существует. Штрафы же – капля в море многомиллиардных доходов, которые получает монополист.

– И что же действительно делать?  
– Использовать ситуации. Например, при отсутствии договора потребитель отказывается платить поставщику. Нет договора – нет денег: вот действительно рыночный принцип, коль скоро на нем настаивает монополист.

Практика показывает, что наиболее эффективный способ воздействия на совесть монополиста – это убытки. Только в том случае, если энергетический Кинг-Конг рискует реально быть наказан рублем, у клиента появляется реальная возможность реализации своих прав.

Записал  
Геннадий ВОСКРЕСЕНСКИЙ