



«Ярославцы смогут пить воду из-под крана без кипячения», – пообещал генеральный директор ОАО «Ярославльводоканал» Сергей ЛЕЖНИН. Сейчас это звучит насколько амбициозно, настолько и фантастично. Но на самом деле нет ничего невозможного, и эта задача может быть решена. Во всяком случае, немаловажные шаги в этом направлении уже предпринимаются. И в первую очередь они касаются финансовой составляющей работы Водоканала.

Стратегический ресурс

Дважды знамя

На протяжении нескольких лет «Ярославльводоканал» был для Ярославля знаменем. Сначала знаменем «спасения экономики» – дескать, если предприятие выгодно продать иностранной фирме, то вырученными средствами можно полностью перекрыть дефицит бюджета города. Так он чуть было не ушел из-под контроля города. Затем предприятие стало другим знаменем – предвыборной борьбы, размахивая которым, Ярославль получил те результаты на голосовании в 2011 – 2012 годах, которые получил.

Но при всей шумихе компания потихоньку сдавала свои позиции, обростала «коррупционными связями и схемами», теряя остатки доверия к себе со стороны потребителей. И вот наконец ситуация начинает меняться. Благодаря принятым мерам только за неполные пять месяцев удалось сэкономить порядка 150 миллионов рублей. И это уже дало весомые результаты.

Новая система торгов

– Сергей Александрович, какие же шаги вы начали предпринимать?

– Около шести месяцев назад мы начали реализовывать программу повышения эффективности деятельности предприятия. За этим названием, по сути, скрывается борьба с коррупцией, процветавшей в предыдущие годы.

– С чего начинается борьба с коррупцией?

– Мы действуем по нескольким направлениям. И первое из них – это изменение системы закупок. Единственный и универсальный способ борьбы с коррупцией – убрать чиновника как можно дальше от потребителя. Это сразу делает невозможными какие-то личные договоренности, неформальное общение и так далее. Для того чтобы этого добиться, мы пе-

решили на систему электронных торгов. Раньше, при старой системе все конкурсные процедуры проходили здесь. Сюда приходили участники торгов, приносили документы на участие в закупках. А это, в свою очередь, нарушало принцип дистанцирования от клиента.

Теперь же все торги происходят на электронных площадках. Любой желающий может зайти на сайт, прочитать требования, узнать информацию об участниках, ходе торгов и их результатах.

Такая более прозрачная система торгов способна привлечь больше участников. Если раньше на торги выходило по одной-две организации, то теперь их число увеличивается. Участникам торгов стало проще – не нужно никуда ходить, просто отправить свою заявку через Интернет и жди результата. А критерий определения победителя один – наиболее низкая цена. С апреля мы на торгах уже сэкономим 90 миллионов!

– Экономия дело хорошее, но не пострадает ли качество? Мы знаем примеры из других отраслей, когда компания, выиграв торги по демпинговой цене, начинала работу и исчезала, не завершив ее. Или не делала вовсе.

– На этот случай у нас параллельно действует служба экономической безопасности. Она контролирует, чтобы не использовался контрафакт при выполнении тех или иных видов работ.

– Как это можно проконтролировать?

– Очень просто. Например, мы решили поменять задвижки на трубопроводах. В условиях конкурса прописываем требование: задвижки должны быть качественные, европейского или отечественного производства. Компания, выигравшая конкурс на поставку этих деталей, передает их нам на хранение. Наши специалисты проверяют качество задвижек, их

производителя. Если выясняется, что задвижки китайские или европейские, но уже бывшие в употреблении, мы не позволяем компании их устанавливать. А перед началом работы компания выплачивает задаток, его мы оставляем себе в качестве компенсации за наши потери, контракт разрываем и объявляем новый конкурс. Ни одна компания не захочет поставлять нам некачественные детали, зная, что это для нее чревато потерями.

Вместо года – месяц

– С такими условиями вы рискуете потерять всех поставщиков...

– Ну почему же. Те, кто привык работать честно, продолжают работать. Если откровенно говорить, ситуация на рынке разворачивается в нашу пользу. Мы – прекрасный платежеспособный партнер, никуда не убежим, со всеми поставщиками рассчитаемся. А во время спада в экономике подрядные организации заинтересованы в таком надежном партнере.

Мы же, со своей стороны, скорректировали сроки оплаты подрядным организациям за оказанные услуги или выполненные работы. Раньше была пространная формулировка у этих сроков – «до 360 дней». Это означало, что какая-то организация в силу определенных договоренностей могла получить оплату в течение двух дней. А какая-то – в отсутствие этих «договоренностей» – и через год. Мы же всем установили единый срок оплаты – через 30 дней после подписания актов сдачи-приемки. Это позволяет подрядчику четко планировать свою работу.

– На стоимости работ и услуг такой короткий срок как-то образом отражается?

– Конечно. Ведь любому предпринимателю, решившему принять участие в поставке или

выполнении работ, нужен некий капитал, на который он закупит материалы, будет выплачивать своим работникам зарплату. Что происходит? Предприниматель идет в банк, берет там кредит под двадцать процентов. А деньги на выплату этого кредита, процентов по ним он получит через год. Конечно, понимая это, предприниматель увеличит стоимость своих услуг. А гарантированная оплата через месяц позволяет и поставщику снижать предлагаемую цену – как раз на размер процентов за год. Нам это, в свою очередь, опять позволяет экономить на торгах.

ради контроля или выявления и решение проблемы? Предположим, выяснится, что вода некачественная, не соответствует требованиям. Мы возьмем отбор воды на границе нашей зоны ответственности, проанализируем ее. Это даст возможность понять, где проблема – в наших сетях или в трубах внутри дома. А выявив источник загрязнения, его уже можно будет устранить. В итоге потребитель получит более чистую воду. Мы хотим иметь воду из-под крана такого качества, чтобы ее можно было пить без кипячения. Конечно, сейчас это кажется фантастикой, но стремиться к этому нужно.

Проекты для города

– Благодаря всем вышеперечисленным мерам вы достигли определенной экономии средств. Что вам это дает?

– Во-первых, с июля этого года мы смогли повысить зарплату нашим сотрудникам на 13 процентов. Сами понимаете, сейчас, когда большинство предприятий урезает зарплаты, сокращает персонал, это немало! У каждого есть семья, свои жизненные ситуации, и дополнительные деньги уж точно лишними не будут.

– А во-вторых?

– А во-вторых, выиграли и город, и ярославцы. В этом году мы реализуем два социально значимых проекта. Первый из них – в Дзержинском районе на улице Строителей. Помните историю, когда вся страна смеялась над ярославским светофором, работающим в чистом поле? В этом году там прокладывают дорогу. Мы же за собственные средства меняем систему водоснабжения – тянем новый водовод протяженностью более километра, меняем старые сети. Водоснабжение там шло по старым сетям. И они могли прорваться в любой момент. Вот представьте, сделали бы там дорогу, а трубы лопнули. Пришлось бы раскапывать совершенно новую проезжую часть, делать двойную работу, тратить лишние деньги. В итоге дорога была бы испорчена. Мы решили, что нужно этого избежать. Кроме того, теперь у жителей улицы Строителей появится более чистая вода.

Второй же проект мы реализуем на улице 1-й Озерной. Там у людей вообще не было воды! Даже в колонке, откуда ведрами таскали воду, она была техническая. То есть водовод заканчивался тупиком, вода застаивалась, пахла болотинкой, и даже после кипячения ее опасно было пить. В этом году мы, опять же за счет средств экономии, протягиваем водовод по улице.

Также мы планируем провести модернизацию очистных сооружений стоков. Это позволит сбрасывать в Волгу очищенные стоки, сохраняя тем самым экологию реки и города. Словом, планов много.

Ольга СКРОБИНА

Коммерциализация «спрута»

– Кроме системы торгов какие еще меры по борьбе с коррупцией используете?

– Еще одна проблема, с которой мы столкнулись, – так называемые шабашники. Тут был настоящий «спрут»!

Какая существовала система: ведь не все трубы в городе принадлежат нам, есть разграниченные по зонам ответственности. Допустим, стоит школа, пришкольная территория огорожена забором. До забора трубы наши, и мы отвечаем за их содержание, а внутри забора – школьные, и за их состояние несет ответственность уже это образовательное учреждение. Но аварии-то случаются и на их территории! Самостоятельно школа, естественно, ликвидировать аварию не может. И была парадоксальная вещь: работали наши специалисты, использовали наши материалы, нашу технику. А деньги за это получали различные однодневные фирмы-посредники! В Водоканал не поступало ни копейки.

И этот «спрут» шабашников мы убираем. Ликвидировали все непонятные фирмы-посредники.

– То есть вы сами будете оказывать коммерческие услуги по ликвидации аварий на чужих сетях?

– А почему нет? Это будет выгодно всем: заказчик получит гарантированно качественную услугу, а предприятие – дополнительную прибыль.

Кстати, это не единственный вид услуг, которые мы готовы оказывать. Также мы намерены проводить платные лабораторные исследования воды. Любой желающий сможет у нас проверить качество воды из-под крана.

– Иными словами, вы готовы проконтролировать качество воды, которую поставляете, за счет потребителя?

– В этом есть определенный смысл. Что важнее – контроль