

# Оскудела труба дающая

«Мосводоканал» переложил ответственность за здоровье москвичей на немецких партнеров

5 декабря на конференции ОНФ президент России Владимир Путин рассказал, что даже у него из крана «иногда ржавая вода течет». Между тем новый год мог принести москвичам воду еще худшего качества. По данным «МП», ОАО «Мосводоканал» чуть было не вытеснил менее «сговорчивого» немецкого партнера с отечественного рынка, чтобы расширить сотрудничество с южнокорейской компанией, производящей менее качественное оборудование, которое пришлось бы чаще чинить и менять на новое.

Отечественная компания «УПТК МСК» и ее немецкие партнеры, компании «ВАГ Арматурен» и «Вило Рус», обратились с письмом к российскому премьеру Дмитрию Медведеву, которое попало в распоряжение «МП». По этой информации, предприятие «Мосводоканал» пыталось вытеснить компанию с российского рынка без объективных на то причин. В 2012 году предприятие исключило оборудование «Вило» из проекта реконструкции Курьяновских очистных сооружений, хотя эксперты рекомендовали использовать оборудование именно этой компании. А с августа по декабрь 2013 года «Мосводоканал» четыре раза объявлял один и тот же тендер на поставку водозапорного оборудования, поскольку предприятие не удовлетворяло, что «УПТК МСК» с продукцией «ВАГ Арматурен» предлагает лучшее соотношение цена/качество. Между «переторжками», в ходе личных бесед, представители «Мосводоканала» давали понять: им нужно, чтобы тендер выиграло ООО ТД «Теплопрогресс», которое уже поставляло оборудование в 2013 году. Конкурент «УПТК МСК» предлагал оборудование от южнокорейского производителя, худшего качества и по более высокой цене, и к нему уже имелись нарекания.

Законность трех «переторжек» также вызывает сомнения. Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» не предполагает повторного проведения тендера без объяснения причин. ОАО «Мосводоканал» причин не объяснял.

«Немецкая компания — производитель оборудования и российский представитель приняли принципиальное решение. Они согласились снизить цену до уровня, который не давал вообще никакой прибыли, но позволял остаться на рынке Москвы и РФ, что сегодня для производителей важнее. А качество себя оправдает», — объяснил ситуацию источник «МП», знакомый с ходом тендерного процесса.

Идея усилить коммерческую составляющую «Мосводоканала» начала обсуждаться с 2011 года, спустя несколько месяцев после назначения

# 11 000<sup>км</sup>

## сетей водоснабжения связывают Москву

нового мэра российской столицы Сергея Собянина. Ряд чиновников рекомендовал сделать МГУП «Мосводоканал» вовсе частной организацией, и в результате в 2013 году «Мосводоканал» стал ОАО. Правда, продать акционерное общество пока не удалось: согласно нынешнему законодательству предприятия, имеющие муниципальную долю и финансирующиеся из бюджета Москвы, не могут быть приватизированы.

«С 1 января 2013 года вступила в силу основная часть Федерального закона №416 “О водоснабжении и водоотведении”, в котором подчеркиваются приоритетность снабжения населения качественной питьевой

водой, привлечение инвестиций в отрасль, обеспечение возврата вложенных средств, технологического единства и открытости деятельности системы. Именно на выполнение данного федерального закона должны быть направлены усилия водоснабжающих организаций. А “чехарда” с тендерами, вступающая в противоречие с федеральным законодательством, говорит о падении уровня профессионализма и желании экономить на качестве водоснабжения, — прокомментировал ситуацию Михаил Каменский, сотрудник Комитета Госдумы по земельным отношениям и строительству. — “Дёшево” — заветное слово затратной экономики, что негативно повлияет на состояние предприятия».

В ноябре немецкие поставщики все-таки добились своего. После коллективного письма на имя премьер-министра РФ Дмитрия Медведева ООО ТД «Теплопрогресс» с корейской продукцией решило отказаться от участия в последующих торгах и самоустранилось из процесса. Причину этого решения оно почему-то не объяснило. **МП**

### Из открытого письма на имя премьер-министра РФ Дмитрия Медведева от генерального директора «УПТК МСК» Николая Зайцева, заместителя директора департамента коммунального хозяйства «Вило Рус» Сергея Гордеева

«Приняв участие в торгах “Мосводоканала” мы дали лучшее предложение и победили. После чего была объявлена “переторжка”. Наше предложение составило 106 864 127 руб., дав снижение на 32,7%, предложение конкурента осталось без изменений. Тогда была назначена третья (sic!) “переторжка”. Наше предложение составило 95 109 073 руб., дав снижение на 40,1%. Предложение конкурента: 102 540 900 руб. — снижение на 35,4%.

После каждого выигранного торгов нам давали понять, что победителем всё равно должен быть наш конкурент ООО ТД “Теплопрогресс”.

Наши компании рассматривают возможности открытия производств своего оборудования с использованием самого современного ноу-хау в России, перенеся сюда инвестиционный капитал, современные технологии, создав новые рабочие места для подготовленных специалистов и увеличив налогооблагаемую базу. Но при столкновениях с такими искажениями законодательства Российской Федерации энтузиазм теряется и перспектива для переноса производства становится неясной».