

Алексей ЛЯХОВ: ПОГОДА ПЕРЕМЕНЧИВА – ТЕМ И ИНТЕРЕСНА

Окончание. Начало на стр. 2

Кто у вас работает?

Есть такая специальность – метеоролог. Их готовят, например, МГУ. На географическом факультете есть кафедра метеорологии – там готовят. На физическом факультете – кафедра физики атмосферы, и там готовят. В Санкт-Петербургском университете готовят специалистов для нас. Есть еще несколько техникумов. Есть несколько вузов, готовящих военных метеорологов. Почему я вспомнил о военных: часть нашего персонала – бывшие военные метеорологи – очень хорошие специалисты. Они отслужили 20 лет, и у них большой опыт, умение. А в метеорологии, как, впрочем, и в других областях, опыт – важная составляющая. В нашей профессии есть субъективная сторона: любые методики прогнозов хороши, но решение принимает синоптик и вносит коррективы исходя из своего опыта. У меня два заместителя, один из них – военный, Лукьянов Валерий Иванович. Он был начальником метеослужбы дальней авиации. Очень хороший специалист. Руководит нашей оперативно-прогностической работой. Как метеоролог, один из немногих в армии, был отмечен государственными наградами. Другой мой заместитель – Максимова Галина Александровна. Пришла из Гидрометцентра России, где работала начальником отдела и занималась наукой. Обладает огромным опытом исследователя. Руководит работами по изучению требований потребителей гидрометеорологической информации и созданию на базе этих требований новых технологий подготовки информационной продукции и новых видов продукции. Большинство наших специалистов – выходцы из Гидрометцентра России, и большая часть из них женщины. Есть и молодежь. Наши сотрудники – это преданные метеорологии люди, энтузиасты и высококвалифицированные специалисты. Они и делают прогноз погоды.

Вы как профессионал говорите «прогноз погоды», но ведь часто еще можно слышать: синоптики предсказали одно, а на деле – другое. Наврали! Обидно такое слышать?

Конечно, обидно. Но я в силу характера и опыта к этому привык. И не обижаюсь. У всего есть своя история. Своя история и у понятия «предсказатель погоды». Раньше ведь погоду действительно пытались угадать, ориентируясь на приметы. Сложившиеся веками понятия меняются медленно. Но за последние пятнадцать лет в метеорологии, в точности прогнозов, произошли очень большие сдвиги. Люди об этом мало знают. И это наша недоработка. Мы должны сами заботиться о своем, как сейчас говорят, имидже. Мне как-то попались американские исследования. Людей спрашивали: что формирует ваше отношение к метеорологии? Среди вариантов ответов были такие: точность прогноза, понятность формулировки прогноза, имеет ли погода отношение к вашей жизни или профессии, можете ли вы извлечь пользу из прогноза погоды. На первом месте – среди факторов, формирующих отношение к метеорологии, – оказалась понятность формулировки прогноза! Неточность – на втором месте. То есть людям важна форма подачи информации.

Поэтому, возвращаясь к вопросу, обидно или не обидно выслушивать несправедливые упреки, скажу: настраиваю сотрудников так: если ругают, значит, к нам прислушиваются, значит, не все делаем, как того хочет потребитель. И впереди у нас море работы.

Алексей Алексеевич, похоже, вы очень любите свою работу...

Мне нравится моя работа, мне нравится моя специальность. Она интересна тем, что у меня возникает несправедливый интерес к иным сторонам жизни людей. У кого-то бывает такой интерес в виде хобби. А тут и хобби не нужно. К любой деятельности можно подойти под своим углом зрения. У кого-то хобби – завести себе автомобиль. А мне интересно, как автомобиль ведет себя в разных погодных условиях: почему он хорошо заводится в сырую погоду и плохо – в сухую. Я слышу, например, про курс доллара – и вижу какую-то связь с метеорологией. Сажусь в самолет и отношусь к нему не как к транспортному средству, а почти физически ощущаю плотность воздуха и что происходит с воздухом, когда он обтекает крыло. Вижу облака за иллюминатором и профессионально их оцениваю: какие процессы в них идут, какая влажность, температура...

С другой стороны, у меня настроение портится раньше, чем у других, потому что я знаю, что погода ухудшится. Представляете, прекрасный день, солнце светит, у всех хорошее настроение. А у меня – мрачное, потому что я знаю, что ночью пройдет холодный фронт, резко похолодает, и завтра будет дождь. И я уже живу в этом завтрашнем дне...

И где бы ты ни был, все время чувствуешь эту погоду и думаешь: а что же мы там прогнозировали? Оправдывается ли? Такая болезнь у нас, метеорологов. Сотрудники такие же. Профессия оказывает воздействие. Организм – как метеорологический прибор. Мы работаем круглосуточно. Посменно. Сутки человек дежурит. Трое отдыхает. Вроде бы ушел, но звонит: у меня тут дождь, вы прогнозировали или нет? Вот так и общаемся...

Если хотите, это патриотизм в профессии. Впрочем, в любом деле так: работа любит тебя, если ты любишь свою работу. У нас работают те, кто любит свою работу...

Василий ДВОРЬКИН

Дом – сложная техническая конструкция, она должна работать бесперебойно и безаварийно. К сожалению, так бывает не всегда.

ДОГОВОРИЛИСЬ? ВЫПОЛНЯЙТЕ!

Немало у нас претензий к качеству строительства, но вероятнее другая причина – некавалифицированный менеджмент, проще говоря – недостатки в управлении домами. Распространенные управляющие организации такого рода – дирекции единого заказчика (ДЕЗы). Да, у них есть ряд преимуществ (например, знание жилищного фонда), но они совсем не заинтересованы в качестве обслуживания. Можно ли воздействовать на них? Об одной из таких попыток – со стороны собственников – рассказывает председатель правления ЖКС «Октябрь-2» Светлана МАКСИМОВА.

Наш жилищный кооператив – «Октябрь-2» – это девятиэтажный дом на Планерной улице. Обслуживает нас дирекция «Северное Тушино» – по договору. Не скажу – плохо, но и не решусь утверждать, что хорошо – наверное, так же, как и муниципальные дома, за которыми ей положено следить без всякого договора. Да и платим мы столько же, сколько муниципальные – за вычетом трех процентов из техобслуживания, которые идут на содержание руководящего состава кооператива (который во многом выполняет функции дирекции).

Но есть и особенность. В договоре мы записали положение: обслуживание «по утвержденным нормам». Нормы – из постановления Госстроя РФ от 27

СЕГОДНЯ НИША

сентября 2003 года № 170, который является правовым документом (зарегистрирован в Минюсте РФ) и служит своего рода критерием обслуживания. Такой пункт – со ссылкой на ранние нормативы – был и прежде в типовых договорах ЖКС с ДЕЗами. Но позже дирекции его вычеркнули. А мы ввели. Однако условия договора не выполнялись.

Вот факты. Разошлись швы между внешними плитами. В ряде квартир начались протечки: отошли обои, под окнами текло, кое-где вздыбился паркет, в помещениях стало сыро. Обратились, естественно, в дирекцию. В ответ услышали: «Нет денег!» Не оставлять же людей в беде! И правление ЖКС решило сделать ремонт своими средствами – сняв деньги со счета кооператива. Пригласили частную компанию, и за два дня швы были загерметизированы. Заплатили 50 тысяч руб. Естественно, этих денег мы не доплатили дирекции. Те только и спросили: «Не слишком дорого?» – «Нет, – ответили мы. – Быстро! Там же работали альпинисты – без люлек, потому и управились в такие сроки».

Другой случай – ремонт подъездов. Знаем: делается это по всей Москве, и каждый район находит деньги. Только не наш. Нам обещали это сделать еще в 1996 году, но к работе так и не приступили, несмотря на распоряжение правительства Москвы, гласящее, что жильцам, которые поставили кодовые замки за свой счет (а мы это сделали одними из первых в Москве!), подъезды отремонтируют в первую очередь.

Снова решили обойтись своими силами. И при-

гласили частную компанию. Работы было немало: покрасили стены, заменили входные двери, а кое-где – окна, поставили новые ковши в мусоропровод, повесили современные светильники. В этот раз мы ничего не брали у дирекции. Только попросили: отремонтируйте крыльчики! Пообещали... и снова не сделали. И вновь мы обратились к частной компании. Та положила керамогранитную плитку, привела в нормальное состояние мусороприемник, укрепила стойки. Обошлось работа в 110 тысяч руб. Эти деньги мы вычли у дирекции из графы «техобслуживание».

Но лучше ДЕЗ работать не стал. Мы тем не менее остались в выигрыше: дом находится в приличном состоянии. А разве это не главное?

Договорные отношения – дело для нас относительно новое, и, к сожалению, далеко не все прибегает к договору как к безусловному механизму воздействия на нерадивого подрядчика. А вот жилищные кооперативы решили им воспользоваться. Как нам стало известно, более чем из двух с половиной тысяч кооперативов не менее 600 (!) не доплачивают своим дирекциям деньги за невыполненные работы. И это законно! Ведь одна сторона – ДЕЗ – не выполняет договора. А закон «О защите прав потребителя» не разрешает взыскивать деньги за невыполненные услуги. И в дирекциях это хорошо знают. Косвенным же признанием правоты кооперативов является то, что ни разу (и таких случаев сотни!) ни одна дирекция не подала на ЖКС в суд. Лучше работайте – тогда вам и заплатят!

СТОЛИЦА УЧИТСЯ У ПРОВИНЦИИ. ПРОВИНЦИЯ – У СТОЛИЦЫ



ФОТО ЕЛЕНА ГОЛОВАНА

Периферия – понятие относительное. Удаленность от столицы не мешает регионам России занимать передовые позиции во многих областях экономической, социальной, культурной жизни. Тем более когда речь идет о таком живом и многоплановом явлении, как реформа жилищно-коммунального хозяйства. Делегация Республики Татарстан приехала в Москву, в центр «Реформа», не только для того, чтобы изучить, перенять опыт москвичей, она привезла и свои новации, проверенные практикой.

Разрабатывая направления реформирования жилищно-коммунального хозяйства республики, мы рассчитывали прежде всего на административный ресурс, – рассказывает заместитель министра Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РТ Раузил Хазиев. Его и задевали в первую очередь, приступая к обновлению основных фондов. Как и в Москве, у нас существует программа ликвидации ветхого жилья. Создали специальный президентский фонд, куда все предприятия, независимо от формы собственности, отчисляли один процент от прибыли. Что получили? 3 миллиарда рублей ежегодно на цели программы. Для сравнения: по России в целом на ликвидацию ветхого жилья расходуется 1,5 млрд. рублей в год. Республика Татарстан на эти цели получает через Госстрой ежегодно 15 миллионов рублей. Нынешний год – последний, когда мы реализуем программу по этой схеме. На следующем этапе будем использовать другие источники получения денежных средств на обновление основных жилищных

фондов. Очень надеемся на развитие ипотечного кредитования, привлечение средств населения, на то, что Государственная дума примет соответствующие законы.

Надо сказать, что, используя административные рычаги, мы стали поощрять участие населения в реализации программы ликвидации ветхого жилья: направляли денежные средства в первую очередь туда, куда вкладывали деньги сами жители республике. Сегодня в Татарстане в собственности у граждан примерно 10 процентов жилья и 50 процентов жилищного фонда они взяли в управление.

Краугольный камень успешного реформирования ЖКХ – повышение качества коммунальных услуг, снижение их себестоимости. Здесь административные меры недостаточны, малоэффективны и могут мешать развитию рыночных отношений в сфере ЖКХ. Мы это понимали, и, думаю, нашли ключевое звено – отказались от дотирования всех коммунальных услуг. Сегодня бюджетные дотации идут на частичную оплату лишь четырех их видов: снабжение теплом, водой, на

канализацию и лифтовое хозяйство. Все остальные виды коммунальных услуг оплачивает население. Сложилась такая пропорция: 71 процент платежей поступает от населения, 29 процентов – в виде бюджетных дотаций. Что это дало? В жилищно-коммунальную сферу пошел малый бизнес, частный капитал, тем создается реальная конкурентная среда. В городе Нижнекамске, например, весь жилищный фонд обслуживается предприятиями малого бизнеса, и здесь – самые низкие в республике цены на коммунальные услуги. По силам ли населению такое коммунальное бремя? По силам. Сбор платежей в прошлом году у нас составил 96 процентов. Еще один факт в пользу более широкого привлечения жильцов к содержанию ЖКХ: на выплату жилищных субсидий населению мы заложили в прошлом году в бюджет 100 миллионов рублей, но востребованы оказались только 20 миллионов. И это при том, что право на получение жилищной субсидии у нас имеет семья, в которой на оплату услуг ЖКХ идет 16 и выше процентов среднедушевого дохода, а не 13 процентов, как в Москве.

В увеличении доли денег населения и сокращения бюджетных дотаций мы видим перспективу. Это позволяет потребителям услуг требовать повышения их качества и привлекает малый бизнес в эту сферу. Планируем сделать еще один шаг в этом направлении – сократить дотирование содержания и эксплуатации лифтового хозяйства.

Чем активнее работают в жилищно-коммунальной сфере рыночные механизмы, тем острее ощущаем свои проблемы в реализации реформы. Мы приехали в центр «Реформа» в первую очередь за тем, чтобы изучить московский опыт работы с населением. Вот чего нам не хватает. У нас нет механизмов обратной связи с людьми, нет информационных каналов, по которым мы могли бы постоянно, целенаправленно давать людям необходимые знания в сфере ЖКХ, изучать их потребности, настроения. Первое, с чего начнем, вернувшись домой, – создадим специализированную газету. Начнем осваивать и другие формы информационного обеспечения реформы, которые так успешно применяются московским центром.

Об этих формах гостям рассказала Ирина Шрамко, руководитель центра «Реформа». Это круглые столы, где поставщики услуг и их потребители встречаются лицом к лицу, семинары, постоянно действующие «горячие линии» связи с населением.

В ходе диалога гостей и хозяев обнаружилось и общее для Москвы и Татарстана проблемы реформирова-

ния ЖКХ. Две самые важные их них – создание конкурентной среды в сфере управления ЖКХ и внедрение системы учета потребления ресурсов.

И в РТ, и в Москве монополию на управление жилищным фондом удерживают ДЕЗы в статусе государственных унитарных предприятий (ГУП). Это предприятия с нулевой, как отметили участники встречи, рентабельностью. У них нет экономической заинтересованности во внедрении ресурсосбережения, они тормозят продвижение в сфере ЖКХ ресурсосберегающих технологий, препятствуют развитию конкуренции в области поставок услуг. Нет рынка в области управления – не будет рынка и в сфере подряда. В Татарстане есть интересный опыт привлечения частных компаний в сферу управления жилищным фондом. В городе Нижнекамске с населением 250 тысяч человек работает одна частная управляющая компания, в Набережных Челнах – семь. Такие компании теснят ДЕЗы и в столице республики Казани. У Ирины Шрамко возник в связи с этим вопрос. С точки зрения управления в городе есть выгодные и невыгодные дома, микрорайоны. Как они распределяются между управляющими компаниями?

В Татарстане им отдается определенная территория с коммуникациями, в нее входят и заведомо убыточные, и прибыльные районы. Кроме населения там находится в жилищном фонде и разные организации, учреждения, предприятия, те, что именуются юридическими лицами. Каждое из них заключает отдельный договор с ресурсоснабжающей организацией.

Приступая к установке приборов учета потребленных ресурсов в жилищном фонде, в РТ изучили возможные последствия нововведения для населения и поставщиков ресурсов и пришли к выводу: начинать нужно с установки счетчиков горячей воды. Разница между суммами, начисляемыми по тарифу, и теми, что получаются по фактическому потреблению, составляет здесь 7 процентов, тогда как по теплу – только 1 процент, а по воде – 5. То есть повсеместная установка приборов учета должна заставить поставщиков ресурсов позаботиться о том, чтобы драгоценные килокалории не таяли на пути к счетчику потребителя.

Обмен опытом и мнениями между делегацией из Татарстана и центром «Реформа» проходил не только в стенах офиса центра. Гости побывали в одном из лучших ЕИРЦ столицы, ознакомились с работой ТСЖ «Трехпрудный» – флага самоуправления в жилищной сфере не только Москвы, но и России. Здесь научились эффективно управлять жилищным фондом и получать прибыль от своей деятельности, направляя ее не только на содержание жилищного фонда, но и на реализацию собственных социальных программ.

Наталья КРАСОВА