

ПО ЩУЧЬЕМУ ВЕЛЕНИЮ...

Заявка – первое, что привлекало внимание на стенде ООО «Окстиль» Аварийно-сервисная служба района Шукино: на двух скрепленных бланках – светло-желтом оригинале и розовой копии – силуэт автомобиля аварийки и... эпиграф: «По Щучьему» велению, по Вашему прошению, примчимся круглосуточно на помощь населению». На стенде – всевозможные механизмы: не только мне, журналисту, они в новинку, но и профессионалам коммунального хозяйства, плотно обступившим стенд и что-то оживленно обсуждавшим с представителем «Окстиля». Отчаявшись пробиться поближе, я умудрился-таки стянуть со стола бланк заявки – с надеждой удовлетворить любопытство после закрытия выставки Доркомэкспо-2007. Такой случай вскоре представился.

призвали в армию. Служил в Германии в отдельном разведывательно-десантном батальоне. Прыгал с парашютом 36 раз.

Вернувшись в 1992-м, попал в другую страну. И в другую Москву. О работе по специальности нечего было и думать. Пошел вослед матери, работавшей в жилищно-коммунальной сфере. Начал мастером. Потом был главным инженером в одной из эксплуатирующих организаций.

Собственную фирму рискнул создать в 2002-м. Риск зиждился на десятилетнем опыте и доверии к коллективу, разделявшему его жизненные принципы: трудиться так, чтобы люди испытывали к тебе только одно чувство – благодарность. Подбирал молодых – знал: тех, кто много лет работал в коммуналке, ни перевоспитать, ни переубедить в стремлении урвать с жильца то, что недоплачивало государство. «Кадры решают все», – произнесет

окупаются. Не имея их, я потратил бы на аварию целый день, – трачу 20-30 минут. Не надо раскапывать участок – прибор покажет: дыра здесь».

Однажды увидел рекламу аппарата для локальной заморозки труб. Прочитал инструкцию, взял калькулятор: по карману ли? Собрал нужную сумму и купил. «Понимаете, – рассказывал он все с тем же удовольствием, – эта штука позволяет не сливать систему отопления. Допустим, лопнула труба. Перекрываем циркуляцию на 15 минут на одном стояке. Ставим аппарат – делаем в двух местах ледяные пробки. И варим. Дом живет своей жизнью. Не работает только один стояк. Заварили. Запустили стояк. Особенно актуально в морозы: не нужно сливать воду из всего дома, что неизбежно на старом фонде, где отдельно стояки не перекрываются... Сейчас, когда везде домовые счетчики, а из-за ава-

риный запас». Установили кассовый аппарат. Глаз радуется, душа поет.

Но... пришел чиновник из службы контроля над объектами нежилого фонда и заявил: нарушение – в договоре не сказано про выставочно-консультационный центр. «Только аварийное обслуживание», – подчеркнул контролер и выписал штраф.

ПРИГЛАШЕНИЕ В ПОЛЕТ

Чтобы посмотреть «условия», нужно подняться на второй этаж по крутой, как трап, лестнице. Крутизну придумал Петрожицкий: помещение арендное, но второй этаж достроили сами. Сделай лестницу традиционную – пригнется кому покруче, и прощай, «условия». А увидят, что надо карабкаться, – охота к перехвату пропадет.

Там, наверху, не только стеллажи с инструментом и мастерская, но и уютная комнатка для отдыха. Кухня. Стиральная машина. Нашлось место и спортивному

инвентарю. Здесь же кабинет генерального – только выглядит скромнее.

С благоустройством кабинета не спешу, – объяснит Петрожицкий. – Что лучше: сидеть в идеальных условиях, но без техники, или иметь лучшую технику, но сидеть в скромных условиях? Предпочитаю технику... А это зачем? – кивая на тяжелые спортивные тренажеры.

Для поддержания формы он приобрел коллег и к лыжам. А в прошлом году соблазнил троих поехать с ним в Ступино на аэродром – прыгнуть с парашютом. На счету Петрожицкого уже 300 прыжков. Проверьте себя, скажет он своим. Прыгали в тандеме с инструктором. Проверка удалась. Теперь, как и он, ждут лета.

Позвонит бабуля, посетует на текущий кран. Бригада на выезде. Петрожицкий отправится сам. Поставит новый кран, заодно поменяет износившиеся кранбуху и сифон. Когда закончит работу, бабуля протянет десятку. И в глазах ее Петрожицкий увидит тоску, что обожжет душу. Аккуратно сожмет бабкин

АВАРИЙНЫЙ ЗАПАС

ри на стояке приходится сливать воду из системы всего строения – это слив денег из карманов жильцов. Поэтому каждый раз я что-то придумываю и стараюсь внедрить».

«Придумываю» – ключевое слово в работе Петрожицкого. Запомним...

НОЧНОЙ ДОЗОР

Новый аппарат испытали вскоре. Зимой 2005-го стояли 30-градусные морозы. В три ночи позвонили жильцы с улицы Новикова: в квартире лопнула труба отопления. Через пять минут дежурная бригада была на месте. Дом старый. На первом этаже стоматологическая поликлиника. Доступа к системе нет. Кипяток заливает квартиру. Двое взялись за ведра и тряпки в помощь хозяевам, остальные занялись технической стороной. Надели на стояк пожарный шланг и сбросили воду на улицу, минимизировали ущерб. Поставили заглушки. Включили аппарат для заморозки. Когда ледяные пробки закупили трубу, устранили аварию. На все ушло два часа. Жильцы переводили взгляд то на спасителей, то на невиданный доселе аппарат, то на непострадавший паркет и немелли от нахлынувших чувств. Спасители же показали на важную графу в бланке заявки: «Пишите здесь». Хозяин квартиры долго подыскивал нужные слова...

Нынче в марте – в слякоть и грязь – Петрожицкий придумал вот что. Принес коробку с бахилами и rozdal всем: «Входим в квартиру, надеваем и работаем».

А мне пояснил: «Стоят копейки. Зато – культура».

ЗАГЛЯНИ В ПОДВАЛ

Увидев, как Петрожицкий управляет своим ООО, не удержусь и скажу:

– По подходу к делу чувствую, что могли бы взяться за управление жильем...

– Мысли такие есть, – ответит он. – Но мое время еще не пришло. Не хочу разбрасывать силы. Но останавливает не это. Жильцы должны понять, что от них требуется. У меня была идея открыть специальную школу, где любой мог бы не только научиться клеить обои и белить потолок, но и узнать о жилищном фонде. Я даже начал писать программу «Круглосуточный дозор»: на базе аварийной службы учить жителей правильному отношению к своей квартире.

Что мы часто наблюдаем? Жилец нанял гастарбайтеров, и они сделали развод холодной и горячей воды гибкими шлангами. Конечно, разорвет. Людям нужно объяснять: хотите отремонтировать – требуйте документы, трудовое соглашение, по большому счету, страховать нужно. Иначе – плачевные результаты: халтурная работа приводит к тому, что заливает чужие квартиры. Видел я и такое чудо: в стальную трубу врезали металлопластиковую. Вырвало. Залило соседей... На инженерных коммуникациях должны работать только специалисты!

О выборе управляющей организации, об обслуживающей компании сейчас говорят много. В нашей системе большинство стремится к развитию. Но есть и лодыри. Доведись мне выбирать, руководствовался бы нехитрыми принципами. Во-первых, смотрел бы не дипломы и лицензии – эти бумажки сегодня легко купить. Пошел бы в подвал дома, который компания обслуживает: если сухо и все блестит, значит, работать умеет. Во-вторых, на оборудование взглянул бы, на инструменты. Затем пришел на производ-

инвентарю. Здесь же кабинет генерального – только выглядит скромнее.

С благоустройством кабинета не спешу, – объяснит Петрожицкий. – Что лучше: сидеть в идеальных условиях, но без техники, или иметь лучшую технику, но сидеть в скромных условиях? Предпочитаю технику...

А это зачем? – кивая на тяжелые спортивные тренажеры.

Для поддержания формы он приобрел коллег и к лыжам. А в прошлом году соблазнил троих поехать с ним в Ступино на аэродром – прыгнуть с парашютом. На счету Петрожицкого уже 300 прыжков. Проверьте себя, скажет он своим. Прыгали в тандеме с инструктором. Проверка удалась. Теперь, как и он, ждут лета.

ОППОЗИЦИЯ

А еще Петрожицкий скажет так: «По старинке работать нельзя». Вроде и банальная мысль, но в контексте дел «Окстиля» затертые слова наполняются иным содержанием – оппозиционным тому, что мы называем российским рынком, где каждое действие имеет рублевый эквивалент. Петрожицкий и здесь пошел своим путем.

Толчком послужит такой случай. Позвонит бабуля, посетует на текущий кран. Бригада на выезде. Петрожицкий отправится сам. Поставит новый кран, заодно поменяет износившиеся кранбуху и сифон. Когда закончит работу, бабуля протянет десятку. И в глазах ее Петрожицкий увидит тоску, что обожжет душу. Аккуратно сожмет бабкин



ИНИЦИАТИВА ВСЕ ТАК ЖЕ НАКАЗУЕМА

«Аварийный запас» – так называется несбывшийся замысел Петрожицкого. Вообще-то это обыкновенный склад необходимого оборудования и оснастки. Но Николай придумал ему второе название: быть выставочно-консультационным центром.

Вот ход его мысли. Допустим, хозяйке квартиры Матрене Тихоновне приспичило поменять отслуживший вентиль. Матрена едет на рынок, где ей могут продать хороший вентиль, а могут всучить и несертифицированный. Сантехник поставит тот, что есть. Некачественный вентиль вскоре лопнет, зальет Матренину квартиру и соседей.

Петрожицкий предложил пойти другим путем. Для работы «Окстиль» приобретает только сертифицированный товар – чем лежать на полках, дожидаясь своего часа, пусть послужит наглядным пособием для жильцов. Зайдет человек в центр, посоветуется со специалистом – тот подскажет, что выбрать, а потом установит новый прибор взамен старого.

Идею, поддержанную управой, воплотили в жизнь сами в свободное от дежурства время. Превратили в склад современной ремонтной службы: отремонтировали, поставили стеклянные стеллажи, повесили современные светильники. Разместили приборы и сантехнику – все сверкает и блестит. Написали вывеску: «Ава-

кулачок, чтобы десятка в нем осталась, попрощается и, вернувшись на базу, соберет народ. Скажет: «С этого дня любая замена у ветерана и пенсионера – за наш счет. Они нищие. И у нас невелика зарплата. Но честь дороже»...

ДЕТСКИЙ ВОПРОС

– Поди, тут и ночуете? – кивая на стоящий в кабинете диван.

– Случается. В основном зимой – жаркая пора для аварийной службы. Расслабиться можно летом. Тогда и с семьей больше бываешь...

У Петрожицкого двое детей: Кириллу – девять, Софье – три с половиной. Сын занимается карате. Как-то Николай пошутил: «Кирилл, завоюешь первое место – папе зарплату повысят».

Однажды Кирилл поинтересовался: «Зарплату повысили?» Николай напрягся: что за вопрос? «Я первое место занял», – серьезно сказал Кирилл. Николай вспомнил шутку и ответил – тоже, впрочем, серьезно: «Победив, ты поднял авторитет семьи Петрожицких. Значит, и зарплата отца вырастет».

– Кстати, зарплата в «Окстиле» довольная? – спросу я.

– Теперь нам звонят из других районов. Не отказываем. Но, с другой стороны, платят большую зарплату – не купишь новое оборудование.

Аварийный запас у Петрожицкого всегда на первом месте.

Василий ДВОРЫКИН



НЕПРОИГРАННЫЕ МИНУТЫ

Трудно заподозрить в Николае Петрожицком генерального директора «Окстиля» – рабочие джинсы и замусоленные рукава пуловера свидетельствовали о том, что человек, несмотря на ранний час, уже покопался в каком-то коммунальном механизме. Да и на двери висит табличка не с фамилией генерального, а с надписью «Диспетчерская». Впрочем, сама диспетчерская тоже являла собой нечто странное: кипы бумаг на столе – куда ни шло, но лыжи в углу и мешки наподобие рюкзаков, громоздящиеся на шкафу, удивляли: какое отношение имеют к аварийному сервису?

«Рюкзаки» оказались парашютами. Отношение имели к хозяину кабинета. Впрочем, парашют раскроется в следующей главе. В этой – речь об оперативности.

Два года назад «Окстиль» выиграл тендер на аварийное обслуживание жилищного фонда района Шукино. Сфера приложения усилий – отопление, водоснабжение, канализация, электромонтажные работы. Звонки жителей в центральную диспетчерскую об авариях по договору с ДЭСом тут же переводятся «Окстилю».

Правда, двухступенчатая система связи существовала недолго: однажды прибегшие к помощи «Окстиля» теперь звонят прямо сюда. Короче путь – выше оперативность. Обращаются жители Шукино к специалистам ООО и в случаях, когда задумали что-то в квартире переделать.

Теперь о коньке «Окстиля». Слесаря ЖЭКа, даже при острой необходимости, пришлют не раньше 9 утра и не позже 6 вечера. По заявкам жэковские ходят до 21. Если же трубу прорвало в неуличный час, то диспетчер предложит вызвать аварийную службу... со всеми вытекающими из прорванной трубы последствиями.

«Окстиль» работает круглосуточно и, как уточнит Петрожицкий, оперативно.

– Что понимаем под оперативностью? – спросу я.

– Доезжаем за 15 минут, не более, – ответит он. – Фонд в районе старый – каждая програнная минута влечет колоссальный материальный ущерб.

Четыре бригады. В каждой четыре человека. Любой из них – электрик, сварщик и сантехник в одном лице. Водители тоже владеют кое-какими сантехническими навыками. Дежурство суточное. Зимой количество заявок резко возрастает – в бригаде появляется еще и мастер.

ОТЗЫВ КАК АРГУМЕНТ

Щукино – малая родина Николая Петрожицкого. Вырос здесь. В 1990-м окончил авиационный техникум, через месяц

Петрожицкий, но в его интерпретации эта фраза лишена язвительного подтекста: подобранные им кадры действительно решают очень многое.

Форму заявки, привлекая мое внимание на выставке, Петрожицкий придумал в первые дни работы «Окстиля». И потребовал: графу «Отзыв заказчика» заполнять обязательно. Бланки собирал в папку. За два года их набралось шесть тысяч. Эти заявки и стали сильным аргументом при определении победителя в тендерном конкурсе – там только слова благодарности. Подлинность проверялась легко: указывались фамилия заказчика, адрес и номер телефона.

Второй раз бланки сыграли победную роль на конкурсе «Московский предприниматель - 2006» по СЗАО. Иные участники представили в комиссию отзывы дирекций и управ. Петрожицкий же выложил две тысячи заявок с отзывами жителей района. Комиссия взялась читать: «Спасибо за то, что вы есть», «Спасибо за быстрое реагирование и качественную работу» – спасибо, спасибо, спасибо... На третьем десятке стало ясно: «Окстиль» – вне конкуренции.

ОКУПАЕТСЯ ВРЕМЕНЕМ

Вскоре после выигрыша тендера случился тяжелый засор канализации в подвале жилого дома.

Люди думают, что канализация – это мусорное ведро, и бросают такие вещи, что диву даешься, – сетовал Петрожицкий, рассказывая историю. – Тряпки, строительный мусор. Нанимают гастарбайтеров, для которых вынос мусора – лишняя встреча с милиционером с последующей взяткой, поэтому свыряют в унитаз... Мы мучились с 12 ночи до 8 утра. Когда вернулся домой, залез в интернет и стал искать современное оборудование и технологии по канализации. Сделал выписки. Пошел по фирмам.

Выбрал современную механическую секционную спиралевидную машину для прочистки трубопровода, не только промывающую трубы под давлением, но и имеющую приспособление, с помощью которого можно, например, зацепить тряпку и вывинтить ее из трубы. Стоит такая машина 40 тысяч рублей. «Незаменимая вещь», – оценит покупку Петрожицкий.

После этого случая он почти всю прибыль стал тратить на современные механизмы. Приобрел, например, прибор, диагностирующий трубопровод любого диаметра. «Можем заглянуть внутрь и увидеть на цветном мониторе, что случилось, – с удовольствием скажет Николай. – Можем показать заказчику, что и как ты делал. Конечно, приборы дорогие, но