

## ● БЛОГ-ПОСТ

## «Паленая» неделя

С 9 ПО 16 НОЯБРЯ на сайт «ММ» заглянуло 24575 гостя.

Черный пиар, пары паленого бензина, которые мы вдыхаем на перекрестках и которые оседают в горле, как смола от сигареты – в прокуренных легких курильщика. И все это приправлено туманной алкогольной дымкой... Да... Несколько безрадостная картинка ушедшей недели.

Итак, самые популярные публикации с 11 по 17 ноября по версии посетителей сайта «ММ»:

«В алкогольном штопоре», автор Станислав Рухмаев;

«Черный пиар не умер», автор Юрий Лукин;

«Пустые слезы в подвенечном платье», автор Ирина Журавлева;

«Едет по городу лаборатория», автор Илья Московец;

«Брось сигаретку – получишь конфетку», автор Юлия Счастливецова;

«Журавль в небе», автор Юлия Счастливецова.

## Русское пьянство – продукт веков?

ВОПРОСЫ – и часто без ответов, эмоции – и охлаждающая их рассудительность, история – и отмечающая ее реальность...

Вечная русская тема и вечные споры вокруг нее и вокруг материала «В алкогольном штопоре».

xxx:

«В статье дана попытка привести примеры, дать им анализ и вывести причину пьянства. В принципе, похоже на правду. И то, что Путин целую программу разработал, – все это, конечно, хорошо. Но что делать с как минимум двумя-тремя потерянными поколениями?»

NinO:

«Наша страна уникальна тем, что работающие люди прозябают в нищете, с трудом обеспечивая себя и своих детей необходимым... От осознания этого трудоспособные мужчины и женщины начинают пить. И борьба с алкоголизмом – это не только указ ВВП. Можно подумать, что от одного его желания пьющие забудут путь к «чебуречке». Проблема решается системно и в первую очередь повышением доходов граждан, а то бесперспективность существования порой пугает...»

Victor:

«Алкоголизм – главная проблема России, главная преграда на пути формирования развитого и демократического общества. С помощью алкоголя народ уходит от проблем, вместо того, чтобы с ними бороться. Это заложено и в менталитете, и в воспитании. Какой пример для подрастающего поколения, когда трезвых людей в вечер выходного дня нужно заносить в красную книгу? Помню летние выходные дни: утром выхожу на пробежку, а у подъездов уже кучкуются пивные компании, а на школьном дворе раскладывают водочные «пикнички». Лепота...»

K@IN:

«Victor, вы не правы! Ничего такого в нашем менталитете нет и не было. В статье же абсолютно точно указано на это. А вот то, что все напророчило вокруг талдычат, что россияне всегда и всюду пили – это и есть плохое воспитание, ибо молодой гражданин стремится быть патриотом, а значит – «жрать» водку, как его отцы и деды».

xxx:

«Я уже склоняюсь к версии, что пьянство связано с самобытностью народа – экстремальные погодные условия (от – 40 до + 40), демократическое развитие общества («сухие» законы СССР), генофонд (в каждой семье – потенциальный алкоголик), отсутствует культура питья и т. д. и т. п. То, что мы сейчас имеем, – продукт десятилетий, а может быть, веков...»

NinO:

«По моим наблюдениям, молодежь пьет нынче от безденежья. Вернее, от того, что не хватает средств на нормальный досуг. Поглядите сами: сидят на скамеечке парни и девушки, ведут разговоры под пару-тройку полторашек пивка, порой крепкого. Может, они и рады как-нибудь по-другому провести свое время, но, к примеру, два билета в кино – минимум 300 рублей, абонемент в бассейн стоит тысячу, о стоимости горнолыжной «снаряги» вообще можно не говорить... Вот и сидят, пропивают свои 50 рублей, потому что занять себя нечем».

## Корни многих конфликтов – в излишней доверчивости и незнании элементарных правил потребителя...

## УТРОМ СТУЛЬЯ – ВЕЧЕРОМ ДЕНЬГИ



ФОТО АНДРЕА СЕРЕБРЯКОВА

## ПЕНСИОНЕРКА Татьяна Федоровна в «двушке», полученной в результате размена квартиры, затеяла ремонт.

Конечно, не «евро», соразмерно своим возможностям, но с намерением явно запущенную предыдущими жильцами квартиру привести в порядок, сделать комфортной для проживания. На семейном совете решили в первую очередь застеклить балкон. Начала смотреть объявления в газетах – выбор богатый. На одно предложение обратила внимание: услуги по остеклению предлагает «мастер». Позвонила по указанному телефону. Ответила приятным голосом «диспетчер офиса», подтвердила, что такие услуги они оказывают, кроме того, могут еще обшить балкон деревом снаружи и внутри, а добротное качество работ гарантируют. Словом, убедила. Дала Татьяна Федоровна диспетчеру свои координаты, и в квартиру постучался мастер с пачкой цветных фотографий, на которых, надо думать, был представлен весь товар, то бишь, работа мастера и его бригады, лицом. Действительно, на снимках облагороженные балконы выглядели очень красиво, и новоиспеченные клиенты тут же согласились, выложив наличными три пенсии Татьяны Федоровны. А дальше – пришли два добрых молодца, завизжала «болгарка», захлопал строительный пистолет, засверкала электросварка...

И как только за работниками захлопнулась дверь, заказчики пригорюнились. И было от чего. Мало того, что каркас конструкции был изготовлен из хлипкого холоднокатаного таврика всего миллиметровой толщины, так еще и к стене дома его прищандорили весьма условно. Даже при легком прикосновении громоздкая рама, не имеющая ни малейшей жесткости, ходила ходуном, и было такое впечатление, что все это нагромождение держится исключительно на стекле. «Ну и накосычили вам, – говорили понимающие толк люди, приглашенные женщинами посмотреть на работу «мастеров». – Начнете открывать рамы и вывалитесь вместе с ними с балкона. Да и хороший сквознячок вряд ли они выдержат».

Начали заказчицы искать мастера, того, кто приходил к ним с красивыми фотографиями. Он, кстати, ни разу не удосужился подняться в квартиру, чтобы посмотреть, как работают его люди. Общение было сугубо «телефонным» с бросанием трубки в шекотливый момент разговора. «Диспетчер офиса» тоже была уже не столь приветлива, оказывается, она всего лишь принимает по своему квартирному телефону заявки и передает их мастеру. А где он и кто он – понятия не имеет. Но женщины оказались очень

дотошными: обратились в подразделение милиции, занимающееся экономическими преступлениями. У них была зацепка: номер автомашины, на которой как-то к дому приезжал мастер. «Пробили» его координаты очень быстро и так же быстро откристились от притязаний обманутого заказчика, не приняв у них даже заявления по причине отсутствия состава преступления – худо ли бедно, но балкон-то им все-таки застеклили.

Дальше, как говорится, спасение утопающих – дело рук самих утопающих. Был адрес, по которому зарегистрирован их обидчик, его фамилия и даже номера квартирного и мобильного телефонов. Но по указанному адресу заказчицы получили полный отлуп: мол, названный товарищ здесь уже не проживает, больше сюда не приходите и не звоните. Предъявлять претензии по телефону невидимому собеседнику, понятно, можно до китайской пасхи – или «занято», или просто никто не отвечает, или «телефон абонента не подключен к станции». А если и отвечает, то очень коротко и ясно: сделали все, как полагается, и не морочьте голову. На звонок из редакции мастер ответил в таком же духе. Мол, пусть жалуется куда угодно, у заказчицы просто требования завышены. С ней в милиции разговаривать не стали, и если в суд подаст, я встречное заявление напишу.

Вот так-то. А корни конфликта – в излишней доверчивости и незнании элементарных правил покупателя, клиента, пассажира... Вспомним: даже жуликоватый Остап Бендер не смог обвести вокруг пальца «измученного нарзаном» алкаша монтера Мечникова, произнесшего ставшую классической фразу: «Утром деньги – вечером стулья», которому принадлежит актуальная и в нашем случае формула: «Согласие есть продукт при полном непротивлении сторон». Конечно, определенное согласие между Татьяной Федоровной и мастером Сергеем Николаевичем достигнуто было: ее удовлетворили голословные заверения «диспетчера» о гарантированном качестве и предъявленные снимки образцов работы мастера, стоимость заказа. Мастера удовлетворила готовность заказчика рассчитаться «здесь и сейчас». Но это все на словах, «на пальцах». Не было главного – письменного соглашения, договора с указанием ответственности сторон, конкретного описания объекта договора – что должно быть сделано за искомую сумму, из каких материалов, в какие сроки, как будет и кем приниматься работа, осуществляться оплата. Естественно, реквизиты сторон, даже если в качестве исполнителя фигурирует не фирма, не индивидуальный предприниматель, а просто частное лицо. Да и вместо лицемерия фотоснимков заказчице нелишне было

бы взять у мастера пару адресов, где его люди перед этим работали, встретиться с предыдущими заказчиками и посмотреть на «гарантированное качество».

Вторая ошибка Татьяны Федоровны в том, что она отдала деньги вперед – даже при устной договоренности, что оплата будет произведена после завершения оговоренной работы, исполнителю пришлось бы испарить все замечания заказчика. Допускаю, хотя, на мой взгляд, это весьма проблематично, Татьяне Федоровне и удастся доказать правомочность своих претензий и добиться переделок. Но путь здесь тернист, непредсказуем и потребует немалых материальных и моральных затрат. В первую очередь, независимой экспертизы, которая должна определить, что установленная конструкция опасна для эксплуатации, а не просто «не нравится» заказчику. И еще неизвестно, какие аргументы в случае обращения с иском в суд выдвинет исполнитель работ и как они будут оценены в нашем «самом справедливым и гуманным в мире». Так что может статься, легче все демонтировать за свой счет и обратиться к другому исполнителю – уже с учетом горького опыта.

К сожалению, все мы еще первоклашки на нашем рынке товаров и услуг с его многочисленными предложениями. И очень часто доверчивы и наивны, хотя на этом рынке масса проходивцев и жуликов, просто неумех, которые еще учатся на наших «балконах», но уже позиционируют себя мастерами.

Еще известны, к примеру, случаи, когда исполнители относительно растянутых по времени работ, скажем, при капитальном ремонте квартиры, довольно безуспешно вводили хозяев в свои проблемы («мама заболела, нет денег на лекарства»), «брат в аварии попал, машину нужно отремонтировать», «пришел срок платить за учебу сына» и т. д.) и, растроган последние, просили аванс, а то и досрочный расчет с обязательством непременно отработать.

Как часто мы не понимаем, выступая в качестве заказчика, покупателя, клиента, что единственная цель у нашего партнера по соглашению – заработать деньги с наименьшими издержками, а не доставить нам удовольствие, обрадовать покупкой или услугой – это все уже из области рекламы и посулов, чтобы привлечь наше внимание. Поэтому вполне уместно жесткое правило: «Ты – мне, я – тебе», облаченное в конкретное письменное соглашение-договор порядочика и заказчика с обозначением объема, содержания, качества работ, сроков исполнения и порядка их оплаты. Или хотя бы действовать по житейской формуле монтера Мечникова.

ЮРИЙ БАЛАБАНОВ.