

ВСЕ РИСКИ В ГОСТИ БУДУТ К НАМ?..



ВТО: новые проблемы и новые возможности

23 августа Россия стала полноправным членом Всемирной торговой организации.

Что нового ждет отечественного предпринимателя (любых размеров – большого, среднего, мелкого) в связи со вступлением Российской Федерации в ВТО? Какие новые проблемы подстерегают его, чем он рискует и какие возможности обретает?

На эти и другие, сопутствующие вопросы постарались найти ответ организаторы и участники круглого стола «ВТО. Риски и новые возможности для строительного комплекса Сибири», который прошел 28 августа в малом зале здания Новосибирского областного Законодательного собрания. Среди участников были производители строительных материалов, проектировщики, застройщики и подрядчики, органы по сертификации, ученые, руководители саморегулируемых организаций и некоммерческих строительных объединений.

Организаторами мероприятия стали Правительство Новосибирской области, Союз строителей Сибири и МА «Сибирское соглашение».

Деньги, кадры, конкуренция и... Париж

Денис ВЕРШИНИН, министр строительства и ЖКХ Новосибирской области, в своем выступлении обратил внимание на высокий потенциал строительного рынка Новосибирской области, указал то, что, по его мнению, нам еще предстоит сделать, чтобы стать полноценными участниками ВТО, и рассказал об особенностях возведения новых объектов в Париже:

«18 лет потребовалось нашей стране, чтобы осознанно войти в ВТО. Позиция российского руководства была твердой, последовательной и принципиальной – вероятно, именно поэтому вступление было таким долгим. Отстаивать политические, государственные интересы – всегда долго.

Есть разные точки зрения на последствия вступления в ВТО для строительной отрасли России. Начиная с той, что строительный рынок сам по себе уже давно действует как конкурентная среда и вхождение страны в ВТО не окажет на него никакого заметного влияния. И заканчивая другой: что наши организации и предприятия не смогут выдержать конкуренции в условиях открытого рынка.

В любом случае, строительный рынок Новосибирской области остается растущим и перспективным. Систематически растут объемы жилищного строительства – как за счет государственных вложений, так и в результате частных инвестиций. Крупные инвесторы вкладывают средства в развитие производств. Всё это свидетельствует о привлекательности новосибирского рынка для многих игроков как регионального, так и федерального уровня. Можно с высокой долей уверенности предположить, что по мере вступления в ВТО он станет привлекательнее и для инвесторов международного масштаба.

На что нужно обратить внимание? В моем понимании, на следующее.

Первое, естественно – на инвентаризацию нормативной базы, ее приведение в соответствие с международными требованиями. По собственному опыту знаю, что это необходимо при сотрудничестве, например, с зарубежными девелоперами.

Второй момент – необходимо лоббировать интересы отечественных строительных компаний. Навстречу строителям должна повернуться российская финансово-кредитная система.

Думаю, в связи со вступлением в ВТО мы никуда не уйдем от конкуренции между производителями строительных материалов. На нашем рынке присутствует доля сложившихся игроков, которые работают в Новосибирской области в режиме поставок и продаж. Наша задача – создать условия, чтобы эти продавцы были заинтересованы разместить в регионе и свое производство, а во-вторых – постараться как можно лучше мотивировать на модернизацию действующие производства. Все эти меры в целом должны способствовать созданию продуктов того качества, которое является конкурентоспособным и на международном уровне...».

Денис ВЕРШИНИН, министр строительства и ЖКХ Новосибирской области:

«Кое-что уже делаем в данном направлении. Так, я очень надеюсь, что долгосрочная целевая программа стимулирования предприятий стройиндустрии в течение ближайшего месяца будет окончательно принята; она уже прошла почти все необходимые согласования, в том числе и с губернатором.

Следующее, на что я бы обратил внимание – очевидно, что всё то, о чем я говорил выше, невозможно реализовать без кадров соответствующей квалификации. А эти кадры нельзя подготовить без интеграции с учебными заведениями Запада. Я знаю, что наш строительный университет, НГАСУ (Сибстрин) – уже движется по пути такой интеграции.

И последнее: нужна четкая регламентация и снижение всех административных барьеров. Часто эти барьеры неоправданно затягивают процессы получения разрешения на строительство и сам ход взаимодействия с властью в части получения соответствующих разрешений, технических условий и подключений объектов в ресурсоснабжающих организациях. В этом плане Новосибирская область, отмечу, не стоит на месте. Заказан соответствующий аудит, который, я считаю, должен способствовать снижению сроков взаимодействия между участниками рынка и властью по согласовательным процедурам. Вместе с тем, я бы хотел отметить следующее... Только прошу меня правильно понять. Например, как вы думаете, сколько времени займет получение разрешения на строительство в городской черте Парижа? От трех лет! Немногом меньше этот срок в пределах городской черты другой европейской столицы – Лондона. Очевидно, что за пределами городской черты все эти процедуры пройдут гораздо быстрее: 6-9 месяцев – и компания выходит на строительную площадку.

Конечно, во многом столь долгие согласования связаны с историко-культурными ограничениями. В европейских столицах невероятно высока концентрация памятников истории и архитектуры. Но, тем не менее, нам надо иметь в виду их опыт».

«Там уже 153 страны. И у нас получится!»

Владимир АКСЕНОВ, заместитель председателя исполкома МА «Сибирское соглашение», призвал изучать соглашения ВТО и готовиться к работе в ее рамках кропотливо и серьезно, но при этом не бояться вступления в эту огромную организацию, самим смелее выходит на зарубежные рынки:

«Коллеги, свершилось историческое событие: после многолетних переговоров Россия вступила в огромный международный клуб, куда на сегодня входят 153 страны. Только 31 государство мира пока не вступило в ВТО и имеет статус «наблюдателей».

Если мы хотим, чтобы на мировом рынке у нас было достойное место, надо серьезно подготовиться к вхождению в этот рынок, подготовиться к повышенной конкуренции на внутреннем рынке с теми компаниями (в том числе и строительными), которые придут в Россию. На каждом уровне, от федерального правительства до отдельных муниципалитетов, необходима серьезная работа.

Нужная серьезная работа по информированию и обучению. На каждом предприятии необходимо обучение людей – для работы в условиях возросшей конкуренции. Для этого требуется «перелопатить» большой объем информации. Объем приложения к Договору о вступлении России в ВТО превышает 2,5 тысячи страниц текста. Изучать их надо, и изучать основательно. Нужны соответствующие программы на уровне регионов, которые помогли бы хозяйствующим субъектам провести такое обучение. Нужны учебные программы и в вузах, разработанные в содружестве с объединениями предпринимателей.

Надо искать деловых партнеров за рубежом. Собственно говоря, иностранцы и сами нас ищут. С середины июля к нам уже было несколько визитов зарубежных бизнесменов, желающих развивать строительный бизнес у нас в Сибири. Приезжали греки – с предложениями строительства кирпичного завода, приезжали итальянцы – также с предложениями о возведении предприятия строительных материалов, приезжали китайцы. Да, с вступлением в ВТО наш рынок, действительно, становится более открытым для иностранцев. Но при этом ничто не мешает нам сделать так, чтобы иностранцы стали не нашими конкурентами, а нашими партнерами.

Необходимо повышение доступности кредитов. За рубежом кредиты дешевле в разы. В этом кроется конкурентное преимущество любых западных строительных компаний перед отечественными фирмами. Государству надо озаботиться этой темой и найти механизмы для снижения ставок для кредитополучателей. Тут должны быть предложения от самих строителей – какие кредитные условия их бы устроили в полной мере.

В условиях ВТО возрастает роль государственного заказа. Возможно, он должен быть увеличен. Тут тоже нужны ваши предложения.

Нужна господдержка в продвижении наших товаров и услуг за рубежом. Почему у нас строят турки, сербы и другие, а мы у них не можем? Надо выдвигаться на внешний рынок. Это политически важно – чтобы с нашим строительным комплексом считались за рубежом.

Требуется и глубокая проработка нормативно-правовой базы. Так, необходимы федеральные законы о национальной промышленной политике, о национальной строительной, аграрной политике – то есть нужна четкая правовая регламентация на тех направлениях, где может понести наибольшие потери наше предпринимательство.

Государству надо глубоко задуматься над региональной политикой. Эта политика сегодня является пасынком политики хозяйственной. Есть политика выравнивания, посредством которой Минфин передает определенные средства в регионы – правда, зачастую в неудобные сроки, на неудобные позиции и пр.

В заключение подчеркну: не так страшен черт!.. Надо искать и находить свои преимущества в ВТО. Там уже 153 страны. И у нас получится».

Первое правило – полное равноправие

Евгений ФИЛАТОВ, заместитель директора Новосибирского центра сертификации и мониторинга качества продукции, кандидат технических наук, рассмотрел тему ВТО с общеэкономической точки зрения, рассказал об истории этой организации и о тернистом пути российского вступления в нее. Как оказалось, жертв с нашей стороны могло быть больше:

«ВТО – международный орган со штаб-квартирой в Женеве, занимающийся развитием всемирной торговли. Его основная задача – гармонизация правил этой торговли, жесткое отслеживание их соблюдения. Общий смысл данной деятельности заключен в постоянном снижении барьеров при продвижении товаров, работ и услуг на мировом рынке. ВТО в ее сегодняшнем виде существует с 1995 года, являясь преемником другой организации: Генерального агентства по тарифам и торговле. Агентство создавалось давно, вскоре после Второй мировой войны, и имело высокую миссию предотвращения торговых войн (вооруженных конфликтов, развязываемых по причинам неурегулированности торгово-экономических отношений между странами). Оно объединяло 22 страны и было призвано стать универсальной площадкой для переговоров, создания общих правил игры. Надо сказать, что сегодня «кухня» переговоров в ВТО отлажена очень хорошо: есть соответствующие площадки, отработаны необходимые организационные механизмы.

За годы своей работы ВТО достигла значительных успехов. Так, средний уровень ввозных таможенных пошлин в мире снизился в десятки раз. Если в предвоенные годы он составлял десятки и сотни процентов (особенно дикie пошлины были в США, защищавших свой рынок), то позднее они снизились до 5-7 процентов.

В России сегодня уровень ввозных пошлин по интегралу – примерно 13-14. С вступлением в ВТО мы обязаны обеспечить их постепенное снижение.

Основной принцип ВТО – полное равноправие всех ее членов. Каждая страна обладает правом одного голоса при обсуждении и принятии решений по любым вопросам. Только один голос, вне зависимости от экономической мощи и геополитического влияния.

ВТО имеет четыре основных режима работы с разными странами. Отличаются они по степени «мягкости» и «жесткости». Первый режим – для наименее развитых стран, второй – для развивающихся стран, третий – для стран с экономикой переходного периода и четвертый – для экономических развитых государств. Чем слабее страна, тем мягче устанавливаемый для нее режим ВТО. Со слабой страны спрос меньше, к тому же развитые страны должны оказывать подобной стране всяческую поддержку.

Россия вступает в ВТО как развитая страна, по самому жесткому режиму. Все другие страны – бывшие республики Советского Союза – вступали на условиях более мягкого режима, предназначенного для стран с экономикой переходного периода. Они вступали быстро, потому что имели в рамках ВТО достаточно много преференций.

После нас следующие на очереди в ВТО – Казахстан и Беларусь. Изначально планировалось, что Россия и эти две страны вступят в ВТО единым таможенным союзом, но союз создается не так быстро, как хотелось бы, возникли и некоторые другие нестыковки – словом, решили вступать по отдельности.

В ВТО действует жесткое правило: если страна каким-то образом меняет свою таможенную политику, меняет ввозные пошлины и пр., – она обязана за короткое время распространить этот режим на все другие страны – члены ВТО. То есть нельзя создавать, например, «таможенный режим помягче» для какой-то отдельно взятой группировки товаров при торговле с одной отдельно взятой страной, как бы хорошо к ней ни относились. А если уж создали, то надо быстро распространить эти условия и на остальные 150 стран, входящих в состав Всемирной торговой организации.

Для иностранных компаний в любом государстве, входящем в ВТО, должны действовать те же правила вхождения и доступа на рынок, что и для «местных» фирм (лицензирование, аккредитация, сертификация и т. п.). К слову, именно это правило («национальный режим») на долгое время стало предметом для обсуждений в рабочей группе, ведущей переговоры о вступлении России в ВТО; очень много и часто нашу страну упрекали в дискриминационном характере условий выхода на рынок для иностранцев.

И еще одно обязательство: перед вступлением в ВТО любая страна должна закрепить суть соглашений по ВТО в своих национальных законодательных актах. Предварительный анализ показал, что для вступления в ВТО нам необходимо было поменять свыше 100 федеральных законов и подзаконных актов. Значительная часть этой задачи решена – в целом «утрачены вопросы» с федеральными законами. Но вот подзаконные акты во многом остались непроработанными. Остались проблемы и с «третьим слоем» нормативных документов – нормативно-техническим.

России разрешали только наблюдать

В предшествующее ВТО международное генеральное агентство по тарифам и торговле (ГАТТ) нашу страну звали, и довольно настойчиво. Тогда она была больше и называлась «СССР». Но по идеологическим причинам советское руководство твердо отклонила данное предложение, посчитав зазорным присоединиться к группировке из 22 капиталистических государств. В качестве альтернативы в 1970-е годы была создана «социалистическая мини-ВТО»: Совет экономической взаимопомощи (СЭВ). У него были очень похожие функции, цели и задачи.

Однако постепенно СЭВ «размывался». Часть соцстран выбрала «двойное гражданство» и параллельно с СЭВ вступила в ГАТТ. А кто-то, например, Югославия – вообще проигнорировал СЭВ и вступил только в ГАТТ.

В брежневские времена на заседания ГАТТ регулярно посылали советского представителя. Разумеется, права голоса у него не было; представитель выступал в роли наблюдателя и систематически докладывал советскому руководству о происходящем на заседаниях ГАТТ, о принимаемых там решениях.

Статус наблюдателя Россия сохранила и после распада СССР. А в июне 1993 года подала заявление о вступлении в ГАТТ. Тогда же была создана рабочая группа по подготовке к вступлению. Поначалу работа шла не очень бурно, однако она существенно активизировалась с приходом к власти команды президента Путина. Были приняты решения о сроках вступления в ВТО, о конкретных программах, которые нужно было предварительно реализовать для достижения этой цели. Кстати, Министерство

экономического развития поначалу почти на две трети занималось вопросами макроэкономической подготовки России к вступлению во Всемирную торговую организацию.

В ноябре 2011 года переговоры по нашему вступлению в ВТО завершились положительно. В переговорах принимало участие 87 стран мира, так или иначе имевших к России какие-то вопросы или претензии. Важно было убрать абсолютно все претензии до единой, поскольку, по правилам ВТО, каждая страна, помимо права одного голоса, имеет и право вето. Всего одна «несогласная» страна, даже самая маленькая и незаметная, способна остановить вступление в ВТО нового члена, если последний не согласовал с ней те или иные спорные позиции. То есть согласие должно быть стопроцентным.

Поэтому эти переговоры оказались для России действительно тяжелыми. На мой взгляд, не стоит обвинять в «продажности» наших переговорщиков... Им действительно было трудно.

Итак, в ноябре 2011 года ВТО дала согласие принять Россию в свои ряды, а к 23 августа 2012 года это решение было ратифицировано Госдумой и одобрено Президентом страны.

Насколько важно для нас данное достижение? Эксперты утверждают, что до 97 процентов мировой экономики приходится на страны, входящие в ВТО. Иными словами, в августе 2012 Россия присоединилась к подавляющему экономическому большинству.

Угрозы для «однобокой» экономики и сельского хозяйства

Да, если не принять превентивных мер, некоторые отрасли могут пострадать. Уязвимыми отраслями в России является легкая промышленность, электроника, авиастроение, приборостроение, нефтехимия, автомобилестроение, медицинская промышленность.

Возможен рост безработицы, активизация негативных процессов в социальной сфере. Такие последствия в той или иной мере ощущали многие. Например, Киргизия и некоторые другие страны, где экономика однобокая и неконкурентоспособная. При открывшемся товарном рынке многие монопольные предприятия в таких странах «проваливаются» в экономическом плане, что приводит к массовым увольнениям.

Повышение внутренних цен на энергоносители – это жесткое настояние практически всех стран, которые в разное время были нашими оппонентами при вступлении в ВТО. Настояние понятное: страна у нас сырьевая, и внутренние цены были – по состоянию на начало переговоров – много ниже экспортных. Однако за те годы, пока шли переговоры, цены практически уравнились, и спорить стало не о чем.

Есть большая угроза для российского сельскохозяйственного рынка – при сокращении государственной поддержки. Сельское хозяйство на фоне вступления в ВТО – предмет очень болезненный, на нем часто спекулируют.

Надо сказать, все ведущие страны мира поддерживают своих сельхозпроизводителей. И чем более развита страна, тем больше поддержка. Вплоть до того, что 2/3 затрат на производство сельскохозяйственной продукции компенсируется государством. Таких примеров масса – в Голландии, в Бельгии, в США.

Конечно, без государственной поддержки, особенно в зонах рискованного земледелия, аграриям не обойтись. И наша страна достаточно жестко боролась за то, чтобы нам оставили широкие возможности для господдержки отечественных производителей продовольствия.

В случае с Россией речь шла о годовом лимите в 9 млрд. долларов. Это полные совокупные затраты – на прямой выкуп сельхозпродукции, на помощь в виде техники и запчастей, на компенсацию ставок по взятым в банках кредитам, на поддержание льготных энерготарифов для отдельных видов хозяйствующих субъектов и т. п. Россия просила себе «лимит с запасом», чтобы иметь шанс поддержать сельское хозяйство в большем объеме, когда госбюджет позволит обеспечить эту увеличенную поддержку. Мы просили 13-18 млрд. долларов, но, поскольку на момент переговоров реальная поддержка

не превышала 3 млрд., максимум, на что согласились эксперты ВТО – «лимитировать» нас на 9 млрд. долларов в год. К сожалению, данный лимит зафиксирован для России по схеме «зеленой корзины» (то есть он со временем обязательно должен сокращаться). Хотя это тоже неплохо: на самом деле мы и близко никогда к такой цифре не подходили, оказывая помощь нашим селянам.

«Мы еще не привыкли к такой степени открытости»

...Во всех соглашениях по ВТО главное – приоритет международных стандартов, международных требований. Это касается разных видов государственного контроля, сертификации и пр. Для этого должна быть обеспечена соответствующая адаптация наших законов и нормативов.

И второй очень важный момент: если страна намерена изменить те или иные требования к товару (услуге), она должна заранее известить об этом партнеров по ВТО. Пока все страны-партнеры не ознакомятся с данным извещением (уведомлением), нововведения не могут вступить в силу. Всё нормотворчество страны, все законодательные и нормативные изменения, могущие задеть интересы стран-партнеров, должны быть абсолютно прозрачны. До стадии принятия они должны быть доступны для обсуждения и внесения возможных поправок членами международного сообщества. Смысл данного требования в том, чтобы международный рынок успел подготовиться к изменениям, а также при необходимости смог повлиять на эти изменения (если они, условно говоря, «ведут не туда»).

Также ВТО требует прозрачности широкого спектра бюрократических процедур.

Конечно, мы не привыкли еще к такой степени открытости. Думаю, у нас еще будет немало мелких стычек и конфликтов с ВТО на этой почве.

Еще ВТО жестко борется против демпинга. Демпинг в трактовке Всемирной торговой организации – это продажа той или иной страной товара на рынках других стран по ценам ниже внутренних.

Если какая-то страна субсидирует своего производителя, что позволяет ему выходить на наш рынок с товаром по демпинговой цене, то мы, как член ВТО, имеем право требовать прекращения такого субсидирования, либо можем в качестве ответной меры вводить повышенные таможенные пошлины.

Обращаю ваше внимание: ВТО работает только с правительствами стран-участниц. То есть никакие, даже самые крупные объединения производителей, никакие ассоциации бизнеса не могут напрямую выйти на ВТО. Сначала вопрос нужно донести до своего федерального правительства. Через его «голову» прыгнуть нельзя.

ВТО не подразделяет бизнес на малый, средний и крупный. Ко всем подход один. Как единая организация, ВТО идеологически выступает в поддержку малого бизнеса во всех странах, но сама никаких преференций «малым бизнесменам» не дает.

Год «карантина»

...Вступление в ВТО предполагает снижение таможенных пошлин для примерно 50 процентов всех поставляемых в нашу страну товаров. Снизятся пошлины на лекарства, их субстанции и медицинское оборудование. Снизятся пошлины на сельхозтехнику. Заметно снизятся ставки на научное, измерительное оборудование. Всё это, конечно, «прижмет» местных производителей подобных вещей. Но прижмет не сразу. Постепенный график снижения пошлин позволит нашим производителям подготовиться к увеличению конкуренции.

До нуля упадут пошлины на компьютерную технику. Впрочем, это уже ничего не изменит. Россия, как и некоторые другие страны, уже признала, что в сфере производства компонентов для компьютерной техники отстала от переднего края отрасли навсегда. Нам

уже не догнать. Мощные производства Японии, Сингапура, Малайзии и пр. «кормят» компьютерными компонентами весь мир, их лидерство на сегодняшний день бесспорно. Наш шанс в этой сфере кроется только в открытии и быстром промышленном освоении принципиально новых технологий, основанных на каких-то других физических принципах.

Пошлины на импортные легковые автомобили снизятся, но не намного – на 5 процентов.

Упадут пошлины на молочные изделия, на алкоголь.

«Адаптационный» срок для нашей страны по окончательному переходу на новые пошлины – 7 лет (для разных групп товаров и услуг он варьируется от 2 до 7 лет).

Первый год в ВТО для России – «карантинный». В течение этого года, то есть до августа 2013, Россия вправе вообще ничего не менять у себя.

...Конечно, для того чтобы стать достойными конкурентами именитым зарубежным производителям, мы должны существенно модернизировать производство. Но когда концерн «Тойота» каждые три года «ставит на крыло» новую базовую модель автомобиля, а АВТОВАЗ только готовится к темпам обновления продуктовой линейки на уровне 1 раз в 7-8 лет (да и это пока лишь мечты), - конкурентоспособности нам не видать».

«Перестаньте что-либо производить и возьмите у нас кредиты»

Большое число стран участвовало в переговорах по услугам. Они требовали от россиян многого. Очень тяжелые переговоры сложились с США, которые практически прямым текстом требовали «свернуть» нашу авиационную промышленность (то есть полностью остановить выпуск самолетов), требовали сократить производство автомобилей, «урезать» судостроение... Также они требовали прямого доступа банковской системы США на рынок российских банковских услуг. Мотивировали тем, что это в наших интересах – получить дешевые западные кредиты под 3-5% годовых. «Мы будем также поддерживать и вашу промышленность, только дайте нам вход!» - требовали американские банкиры. Эти жесткие настояния российская сторона отвергла. Наши согласились только на увеличение доли иностранного капитала в российских банках, однако с оговоркой: юридическое лицо должно быть в российской собственности. То есть никакого контрольного пакета, никогда!..

Со страховыми услугами ситуация помягче. Тут наш рынок открывается для иностранных партнеров больше. В соответствии с достигнутыми соглашениями, через пять лет на нашем рынке страховых услуг могут появиться компании со стопроцентным участием иностранного капитала.

Что касается строительных и проектных услуг, то тут можно не сомневаться: зарубежные предприниматели, работающие в упомянутых сферах, придут на наш рынок обязательно. Шире станет присутствие зарубежных компаний, занимающихся сертификацией.

...Так или иначе, считается, что средний потребитель всегда выигрывает от вступления страны в ВТО. Хотя, конечно, многое зависит от того, где этот потребитель трудится. Но в целом, «по интегралу» - рядовой потребитель должен выиграть».

«Нам надо победить самих себя»

Дмитрий РОЛЬБАНД, директор девелоперской компании Rolband & Partners, проанализировал последствия вступления в ВТО и ближайшие перспективы с позиции строительного рынка Новосибирска:

«Коллеги, давайте рассмотрим жилищное строительство предметно в Новосибирске. Анализ показывает, что у нас очень низкая квалификация всех участников строительного процесса, как следствие – низкая культура производства, низкая производительность... И на всё это накладываются сверху серые схемы работы. Такова суровая действительность, как бы мы к ней ни относились.

По оценкам экспертов, в ближайшие три-пять лет нас ожидает снижение спроса. Предположительно, 2009 год был временем кризисного «дна». Вряд ли мы умудримся опуститься еще ниже; но приблизиться к этим неутешительным показателям, думаю, сумеем вполне – в 2013 году.

В Новосибирске, по данным на начало лета, присутствует 411 новостроек жилья на разных стадиях – от котлована до ввода в эксплуатацию. Это именно количество домов, оно несколько отличается от количества площадок. В этих новостройках заключено примерно 5 млн. квадратных метров недостроенного, «задельного» жилья. Если спрос «застынет», вынужденная консервация этого крупного задела больно ударит по экономике строительных компаний.

Касаясь вопроса увеличения конкуренции со стороны зарубежных компаний, необходимо отметить, что иностранные компании в той или иной мере присутствуют на нашем рынке давно. И приход их никак не был связан с вступлением России в ВТО. Они пришли сюда, когда возник инвестиционный интерес, когда этот рынок для них стал любопытен.

Есть и сегодня примеры на новосибирском рынке, когда над нашими объектами работают зарубежные проектные организации из Германии, Польши, Великобритании, зарубежные подрядчики – из Китая, Хорватии. На мой взгляд, ситуация с присутствием на нашем проектно-строительном рынке иностранцев развивается вне зависимости от вступления страны во Всемирную торговую организацию.

Несомненно, вступление в ВТО придаст какую-то дополнительную динамику нашему народному хозяйству, и строительной отрасли – в частности. По оптимистичным прогнозам, отрасль отчасти даже экономически вырастет (правда, незначительно, от 0,7 до 1,5%).

Но есть и другой прогноз - от уважаемых специалистов из университета штата Колорадо. Они утверждают, что большинство российских домохозяйств получит выгоду от вступления в ВТО, но... в долгосрочной перспективе. А в ближайшей перспективе им станет только хуже, покупательская способность снизится. Нетрудно сделать вывод, что общее снижение покупательской способности, среди прочего, ударит и по строительному рынку.

...Думаю, быстрых изменений в отрасли в связи с вступления России в ВТО ожидать не приходится, время для подготовки есть. А подготовка заключается в повышении конкурентоспособности. Руководители предприятий хорошо знают, что для этого нужно сделать – каждый в своем сегменте. Мы с вами должны заниматься повышением квалификации специалистов, повышением производительности труда, повышением общей экономической эффективности своих компаний. Всего этого нам объективно очень не хватает. И в таком ракурсе конкурентная борьба с «зарубежными варягами» на строительном рынке по сути своей перерождается в нашу борьбу с самими собой.

Не стоит бояться вступления в ВТО. Намного хуже вряд ли будет, зато появляется хороший повод стать лучше».

«Административный ресурс» нам поможет

Людмила ЧИРКОВА, заместитель генерального директора компании «РосСтрой», раскрыла те преимущества, которыми, по ее мнению, обладают на нашем рынке отечественные компании – по сравнению с «варягами»:

«Активный заход иностранных компаний на сибирский строительный рынок предполагается во второй половине 2013 года. Из российских компаний работать по условиям ВТО готовы процентов 10, не больше.

Мы имеем опыт общения с зарубежными проектными и строительными компаниями, которые работают на нашем рынке уже сейчас. Анализируя ситуацию, мы понимаем, что на сегодняшний день, в переходный период вступления в ВТО, у нас есть определенные

преимущества, которые позволяют нам успешно конкурировать с зарубежными специалистами.

Первое важное преимущество – административный ресурс, без которого у нас в России начать строительство практически невозможно. Второе преимущество – относительно дешевая рабочая сила, позволяющая нам снижать себестоимость конечной продукции. Третий плюс – относительно дешевые энергетические ресурсы, позволяющие нам покупать строительные материалы по ценам ниже, чем на мировых рынках. Экологические требования, на выполнение которых зарубежные компании сегодня тратят бешеные деньги, для нас пока являются совсем малозначительной строкой в бюджете.

Вот за счет таких преимуществ мы как-то можем противостоять экспансии западных компаний и успешно приспосабливаться к изменениям рынка.

В свою очередь, мы понимаем и преимущества зарубежных компаний. Во-первых, у иностранных фирм очень большой управленческий опыт. У них – продвинутые, современные технологии строительства, они хорошо оснащены современным оборудованием и техникой. У них высокая производительность труда. Она выше в разы. Еще одно их преимущество – наличие «длинных» и дешевых финансовых ресурсов.

И последнее, самое большое преимущество: у них уже есть большой опыт работы в рамках ВТО, а нам только предстоит его приобрести. Нам не хватает опыта и информации. Надо учиться. Надо приобретать опыт и информацию.

«Любое движение встречно»

Остановлюсь на некоторых основных положениях Соглашения по ВТО, которые касаются вхождения иностранных строительных компаний в нашу отрасль.

Генеральное соглашение по товарам и услугам прямо предполагает коммерческое присутствие иностранной компании на территории нашего региона – в любой форме. Это может быть отдельное юрлицо, филиал компании, представительство. И самое главное, упомянутое генеральное соглашение не препятствует полной интеграции рынков рабочей силы. Иными словами, нас ждет смягчение миграционного законодательства, снижение барьеров на пути въезда иностранцев на работу в Россию.

Пока снижение барьеров касается только менеджеров высшего звена. Для рабочей силы низкой квалификации все ограничения еще действуют. Но это – временно.

...Любое движение – встречно. Понятно, что и мы, получив соответствующий опыт, захотим выхода на рынки других стран. Особенно это касается наших компаний, располагающих уникальными технологиями.

Но прежде чем выйти на зарубежный рынок, мы должны пройти очень серьезную предварительную квалификацию в той стране, где намерены работать. Требования этого отбора нам неизвестны. «Их» предквалификация защищает западных заказчиков от недобросовестных поставщиков услуг. Но для нас она – совершенно темный лес.

Думаю, со своей стороны мы тоже должны озаботиться тем, чтобы заходящие на наш рынок компании обязательно проходили предварительный квалификационный отбор.

В рамках достигнутых соглашений для обмена информацией должны создаваться информационные пункты, чтобы любая компания, являясь членом ВТО, в этом информационном пункте смогла получить любую информацию о любой другой компании, входящей в ВТО.

Пока у нас таких информационных пунктов нет. Но есть два года, чтобы их создать.

Коварные регламенты

Важная часть договоренностей по ВТО – это соглашение по техническим барьерам в торговле. Касаясь преимущественно торговли, оно, вместе с тем, имеет отношение и к техническим регламентам, которые приняты и которые должны быть адаптированы к

европейским. Я напомним, у нас в строительном комплексе на сегодняшний день действует четыре технических регламента. Один прямо относится к строительству (имеется в виду техрегламент «О безопасности зданий и сооружений»), остальные три являются на поверку «околостроительными». Так вот, соглашение о техническом регулировании подразумевает, что если у других стран – членов ВТО уже существуют международные стандарты и регламенты, то мы, разрабатывая свои собственные регламенты, должны опираться на уже разработанные. И выдумывать свою нормативную базу – ни региональную, ни федеральную – не имеем права. И это уже данность. Поэтому в ближайшей перспективе надо хотя бы изучить те регламенты, которые уже действуют в строительном комплексе в рамках ВТО.

Могу сказать, что за последний год 13 регламентов Казахстана приняты в качестве внутренних российских. Многие ли об этом знают, многие ли читали?

Очень сложные перспективы открываются перед проектировщиками. Большой вопрос: на основании каких стандартов им сейчас разрабатывать проекты? Кто их будет согласовывать, на основании каких нормативных документов?

Сегодня любая иностранная компания, взяв за основу проект, разработанный на основе европейских стандартов, может прийти на наш рынок и без особой «привязки» к требованиям внутренних российских нормативных документов построить здание – на основании того, что оно в полной мере соответствует международным стандартам. И мы ничего тут не сможем поделать, если не сумеем принять заранее защитных мер...

...В процессе разработки технических регламентов меняется ориентирование этих регламентов. Члены ВТО принимают регламенты, основанные прежде всего на требованиях к характеристикам товара. А не к конструкции или описанию его.

В этой связи у нас должен поменяться сам подход к составлению регламентов. Потому что в России до этого они всегда основывались как раз на требованиях к описанию и к конструкции товара. И сертификация у нас ведется тоже по этому основанию.

Опасность рейдерства

Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам на региональном уровне затрагивает все предприятия, которые пользуются разного рода субсидиями. Самая главная задача соглашения – бороться с субсидиями, которые ограничивают права и возможности вхождения на рынок иностранных компаний с их товарами и услугами.

Например, согласно соглашению, из списка субсидий должны будут полностью уйти налоговые льготы, обеспечиваемые за счет регионального бюджета. Субсидирование части затрат на производимую продукцию тоже с «приходом к власти» ВТО должно прекратиться.

В качестве ответной меры нам следует пересмотреть соответствующую нормативную базу и дать возможность нашим предприятиям, использующим эти льготы – перестроиться, адаптироваться, найти для себя другие источники компенсации затрат.

Вообще, думаю, с ограничением разного рода субсидирования цена квадратного метра жилья заметно возрастет даже для социально незащищенных групп населения. Это очень важный вопрос, его надо решать оперативно.

...В деле нашей адаптации к ВТО значительная роль принадлежит предпринимательским объединениям. Сейчас их роль в России стараются сыграть саморегулируемые организации. За рубежом предпринимательские союзы имеют большой политический вес, неплохое лобби в правительствах. Они поддерживают здоровую обстановку на рынке, препятствуют возникновению рейдерства и т. п.

К слову, полагаю, именно рейдерство грозит нам в первую очередь. Самый простой способ вхождения на наш рынок – скупить долги и стать собственником того или иного предприятия. Закон позволяет оставить российскому учредителю самую малость – процентов 10 акций или паев, и значит, никакого ключевого влияния на принимаемые в

отношении купленного предприятия решения россиянин уже не имеет. Хорошо, что на переходный период Россия добилась квотирования доли иностранного капитала в своих фирмах на уровне не более 50 процентов. Но это временная преграда.

...Также хотелось бы отметить очень важное соглашение об урегулировании споров. Оно заработает для нас позже, когда мы уже освоимся на мировом рынке. Но документ интересный, уникальный, всем советую ознакомиться с ним уже сейчас. Он направлен на внесудебное решение споров – именно на урегулирование, на конструктивную и мирную договоренность сторон.

...Что нас ждет в долгосрочной перспективе?

В связи с инициированным ВТО изменением законодательства административный ресурс будет обесцениваться, рабочая сила подорожает. Также подорожают энергетические ресурсы. Научные разработки могут оказаться выведенными с российской территории либо будут финансироваться из-за рубежа (на соответствующих условиях, то есть в итоге право на конечный интеллектуальный продукт будет принадлежать третьим лицам – иностранцам, нерезидентам); ужесточатся экологические требования.

В этих новых условиях смогут выжить только те, кто и на сегодняшний день умеет обходиться без административного ресурса, умеет выстраивать грамотную конкурентную политику, повышает квалификацию своих кадров».

Перспективы страхования

Евгений МИХАЙЛОВ, начальник отдела страхования строительно-монтажных работ САО «Гефест»:

«Страхование СМР в России стартовало в 2004 году. Темпы были настолько высокими, что рост объемов страхования превышал 20 процентов в год. Так продолжалось до 2008 года. Это объяснялось строительным бумом тех лет, наблюдавшимся почти во всех крупных городах. В кризисный 2009 год, с резким падением объемов строительства, страховой сегмент в отрасли также упал более чем на 15 процентов. Темпы роста вернулись к докризисным показателям в 2010 году. В 2011 год российский страховой рынок вырос почти на 20 процентов и вновь достиг своих пиковых значений – на уровне примерно 23 млрд. рублей в год.

Разумеется, развитие рынка страхования строительных рисков напрямую зависит от объемов строительства. Спрос на страхование в отрасли особенно высок в тех случаях, когда речь идет об объектах государственного или муниципального заказа. Госзаказчик еще на этапе проекта закладывает в смету расходы на страхование. По нашей оценке, до 85-90 процентов строек, осуществляемых на бюджетные средства, являются застрахованными. Единственный нюанс: процент застрахованных федеральных строек чуть выше, а застрахованных муниципальных и региональных строек – чуть ниже от этого среднего показателя.

Коммерческое строительство, ведущееся на заемные средства, застраховано практически на 100 процентов (обязательного страхования требует банк).

А из тех строек, когда застройщик ведет работы за счет собственных оборотных денег или за счет привлеченных инвестиционных средств, застраховано не более 50 процентов (и то по самым оптимистическим оценкам).

В жилищном строительстве страхование СМР – скорее исключение, чем правило. Так сложилось.

Тем не менее, рынок страхования СМР сегодня вновь растет, и растет он значительно быстрее самих темпов строительства (за последний год – более чем в три раза). Это явно свидетельствует о повышении глубины проникновения страхования.

По достигнутым при вступлении в ВТО договоренностям, российский страховой рынок откроется для иностранных компаний в 2021 году. Квота на участие иностранного

капитала в уставном капитале российских страховых компаний может быть существенно увеличена уже в этом году – с 20 процентов до 50.

При этом на российском страховом рынке уже много лет работают иностранные компании. Их состав определился и стабилизировался, поэтому ожидать «массового прихода» новичков не приходится.

Что касается страхования СМР, то сегодня около 50 процентов этого рынка приходится на чисто российские фирмы. Иностранные компании достаточно активно участвуют в перестраховании российских страховщиков, но столь же активного желания массово страховать строительные риски в России напрямую у них, думаю, не возникнет. Единственное: пришедшие к нам новые строительные фирмы, скорее всего, предпочтут страховаться в своих проверенных компаниях.

Но при этом доля иностранных строителей на нашем рынке совсем невелика, и мы можем прогнозировать, что иностранные страховые компании вряд ли станут специально открывать свои филиалы у нас. Для них это экономически необоснованно.

Из отрицательных изменений на российском рынке страхования СМР после вступления в ВТО можно ожидать демпинга со стороны западных «гостей», что негативно скажется на многих российских игроках. Зато просматриваются положительные последствия. Это – приток иностранных инвестиций, повышение культуры ведения бизнеса. Безусловно, такое повышение будет связано с дальнейшим увеличением проникновения страхования в строительный бизнес, с расширением линейки «страховых продуктов».

Иностранные инвесторы вряд ли станут вкладываться в проект, пока он не имеет надежной страховки. И сегодня более 95 процентов строек, ведущихся в России с участием иностранных инвесторов – застрахованы. Так будет и в дальнейшем.

Приход филиалов иностранных компаний будет способствовать развитию конкуренции на страховом рынке, что приведет к исчезновению с рынка слабых и «серых» игроков, а также позволит снизить стоимость полиса для потребителя страховых услуг.

Приведу два прогноза развития ситуации на страховом рынке от компании «Гефест». Первый – оптимистичный. Согласно ему, рынок СМР вырастет на 15 процентов. Рост продолжится несмотря на то, что в этом году данный сегмент будет развиваться без объектов в Сочи и Владивостоке (так как новые договоры по ним уже практически не заключаются). Из бюджетов разных уровней по-прежнему будут выделяться средства на строительство инфраструктурных объектов. Также рост рынка обеспечит возрастание объемов дорожного строительства, развитие энергосистемы страны, увеличение инвестиций в нефтегазовый сектор. За счет роста ипотечного кредитования оживится жилищное строительство. Все эти факторы будут объективно способствовать и росту страхования в строительной отрасли.

Второй вариант прогноза – негативный. В случае второй волны финансового кризиса рынок СМР покажет совсем небольшой прирост, всего 1,5-2 процента».

«Мы вынуждены будем покупать иностранную технику»

Евгений МЕДВЕДЕВ, генеральный директор ГК «АМПС», сообщил о нововведениях в вопросах поставки строительной техники:

«Наша компания более 10 лет занимается поставками дорожно-строительной техники – бульдозеров, экскаваторов, грейдеров, погрузчиков и т. д. (преимущественно из Китая); оттого тему международной торговли знаем не понаслышке.

Чтобы лучше понять, что нам готовит ВТО, предлагаю взглянуть на некоторые цифры, характеризующие поставки спецтехники в Россию. В 2010 году объем поставок составил около 100 тыс. единиц (это общий объем, включая технику б/у); в 2011 году данный показатель вырос почти в два раза. Лидеры-экспортеры – Китай, Германия, Швеция.

Итак, за 2011 год в нашу страну приехало около 200 тыс. единиц иностранной тяжелой техники. Для сравнения: объем выпуска машин на КАМАЗе за 2011 год – на уровне 50

тыс. штук. МАЗ выпустил чуть меньше. То есть при любом варианте развития нашей экономики мы с вами вынуждены будем покупать иностранную технику.

Конечно, в России много покупают и «металлолома» – старой техники. Но радует, что постепенно увеличивается доля техники новой. По продажам очень растут «китайцы» (одна из ведущих фирм Китая за прошлый год импортировала в Россию 1800 машин, а за 6 месяцев текущего года – более 1 тыс. машин: явный рост!).

Хотел бы обратить внимание бизнесменов на то, что с 1 сентября Россия вводит так называемый «утилизационный налог»; он рассчитывается исходя из массы техники, завозимой на территорию Российской Федерации, и касается всех видов автомашин, способных самостоятельно передвигаться по автодорогам общего пользования. Утилизационный налог-сбор взимается вне зависимости от страны-производителя техники. На один большегрузный самосвал сумма этого сбора – 531 тысяча рублей. Налоговые платежи поставщиков увеличатся на разные суммы, от 5 до 10 тысяч долларов. Это касается автосамосвалов, тягачей.

Теперь – немного об автокранах. По ним ничего не изменилось, кроме утилизационного сбора. Если мы с вами захотим купить новый автокран, то нам сегодня придется заплатить на 550 тыс. рублей больше, чем до недавнего времени. Если мы захотим купить автокран, бывший в употреблении, то цифра резко увеличится: утилизационный сбор составляет около 1 млн. 800 тыс. рублей.

То же самое происходит и с бетононасосами.

Обратите внимание: на сегодняшний день утилизационный сбор не будет взиматься с техники, имеющей статус «товара Таможенного Союза» (Казахстан, Беларусь и Россия).

Также пока нет утилизационного сбора на дорожно-строительную и сельскохозяйственную технику.

...Еще вступление в ВТО повлияло на экологический класс техники, которую мы с вами ввозим («евро-3», «евро-4»). Ввоз техники экологического класса «евро-3» разрешен до 31 декабря текущего года. После этого ввозить в Россию можно будет только технику экологического класса «евро-4».

Фактически надо признать, что мы не готовы сейчас к массовому переходу на «евро-4», поэтому стоит ожидать продления разрешения на ввоз «евро-3» - как минимум, еще на год.

Правда, все хорошо знают, как у нас «продляют разрешения». Это делается «по-русски»: 1 января ввозить нельзя, а новое разрешение заработает, например, к середине февраля. Таким образом, поставка техники начнется только в марте. В результате рынок начнет испытывать дефицит техники. А объем рынка, как я уже говорил, достаточно велик. В результате вполне обоснованно можно предположить, что активизируются продажи «серых» поставщиков. Но... Вы знаете, как они работают. Покупаете по документам технику экокласа «евро-4», а в реальности приходит «евро-2». Хотя в настоящее время эксплуатация техники такого низкого экологического класса запрещена даже в Китае. Только в малоразвитые страны Африки подобные машины сегодня можно ввозить.

Так что всем советую тщательно подходить к выбору поставщика дорогостоящей строительной техники.

Кстати, сейчас на складах ГК «АМПС» - около 10 новых грузовиков, которые мы выставаем на продажу по льготным ценам. И хотел бы напомнить, что наша компания в этом году первой в Сибири открыла свой таможенный склад, где постоянно находится более 30 единиц техники».

Настоящее качество – оно и в космосе качество

Валерий ГАЙДУК, представитель инспекции ГАСН Минобороны РФ, обратил внимание на позитивные результаты вступления России в ВТО, которые можно

наблюдать уже сейчас, и рассказал об истинном качестве к которому нужно стремиться:

«В рамках ВТО лучше всего конкурируют компании, обеспечивающие стабильно высокое качество своей продукции на всех уровнях. Приведу пример, далекий от стройки, но очень красноречивый. Когда американцы запускали к Луне космический корабль со своими астронавтами, им, среди тьмы прочих задач, необходимо было обеспечить звучание в корабле определенной музыки. Так вот, для решения этой задачи спецы из НАСА не стали использовать какие-то «особые» космические технологии. Они просто купили в фирменном магазине SONY обычный бытовой магнитофон. И отправили его в космос без всяких проверок. И он справился со своей задачей безупречно. Вот такой штрих.

Теперь мне хотелось бы обратить внимание на конкретное положительное влияние, которое уже оказало на Россию вступление в ВТО.

Любая стройка связана с бетонными смесями. Это основной материал. И с этим материалом некоторое время назад сложилась парадоксальная ситуация. Строительные нормы и правила предписывали производить все процедуры с бетонными смесями (транспортировка, укладка, уплотнение и пр.) до момента начала схватывания. Тем не менее, когда зашла речь о том, чтобы в документе о качестве, предоставляемом поставщиками бетона, указать сроки схватывания - возникли проблемы. А ведь в данном случае речь идет о недостаточном информировании потребителя бетонной смеси о ее реальных качествах и характеристиках. Это нарушает требования ВТО, в частности, требования принятого «с прицелом» на вступление во Всемирную торговую организацию федерального закона «О техническом регулировании...».

В 2012 году Национальный стандарт по бетонным смесям, устанавливающий технические требования к бетонам, дал нам новую форму документа о качестве данного продукта. В этой форме упомянутый показатель – срок начала схватывания – обязательно надо указывать. В документе он трактуется как «сохраняемость во времени свойств бетонной смеси».

И еще один момент. Существует федеральный закон № 294 – о защите прав предпринимателей. Закон предписывает необходимость информационного взаимодействия с саморегулируемыми организациями – по результатам проверок членов этих СРО.

Норма-то есть, но отсутствует сам механизм, который обязывал бы надлежащим образом совершать эти действия. Предположим, мы выявили какие-то проблемы, возникшие в результате неправильных действий конкретных строительных организаций, и послали информацию в СРО, членом которой является «неправильная» компания. На официальный запрос получаем официальный ответ: никаких нарушений требований, предъявляемых при выдаче компании Свидетельства о допуске к работам - не выявлено. Чисто формальный ответ. Такая ситуация складывается со всеми СРО.

Думаю, необходимо конкретизировать формат взаимодействия с саморегулируемыми организациями. Это тем более важно на фоне предстоящего выхода на наш рынок зарубежных фирм, связанного с «открытием границ» после вступления в ВТО. Необходимо, чтобы приходящие зарубежные фирмы ни в коем случае не «выпадали» из поля зрения российских контрольно-надзорных органов».

Новосибирская область «первой вступила в ВТО»?

Сергей БАБЕНКО, эксперт в области производства стройматериалов и строительной индустрии (Ассоциация строителей и инвесторов Новосибирска и Новосибирской области), в своем выступлении отметил, что выход иностранных компаний на наш рынок может оказаться даже полезным для России, но только при условии проведения внутри страны действенной и эффективной антимонопольной политики – которой пока, по оценке Сергея Бабенко, просто нет:

«...В Германии законодательно прописано, что на каждом региональном рынке должно присутствовать не менее двух конкурирующих производителей однотипной продукции; причем если у одного из них на какое-то время появляются проблемы, и дело начинает пахнуть банкротством, то это предприятие переходит государству. Государство – внимание! – модернизирует предприятие, начиняет его всевозможными современными технологиями, тем самым капитализируя его, а потом продает (новым хозяевам). Тем самым статус-кво на рынке восстанавливается. В России так не бывает.

Государство (у нас) не участвует в создании инвестиционных механизмов для поддержки отечественной стройиндустрии. У нас дорогая земля, жесткие условия подключения к сетям. Рынок производства стройматериалов у нас закрыт и монополизирован. От вступления в ВТО наши производители могут существенно пострадать, однако у них в распоряжении – мощный административный ресурс. При этом болевой точкой рынка является отсутствие технических регламентов, определяющих требования к продукции.

...Еще мне хотелось бы добавить, что Новосибирская область, наверное, первой среди всего Сибирского федерального округа «вступила в ВТО», введя завод по производству кирпича в Гусином Броде. Его мощность – 100 млн. штук в год, и он работает по технологии первого поколения. Модернизация, инновации, повышение производительности труда, снижение энергоемкости производства... Это «новейшее» предприятие, увы, не имеет отношения ни к одному из этих понятий.

Возьмите для примера «Ликолор». Хороший завод, вопросов нет. Но почему-то он стоит 2,5 млрд. рублей, а этот гусинобродский завод заявляет о своей стоимости в пределах 300 млн. рублей. То есть налогооблагаемая база явно будет занижена. Но это еще мелочи.

Второе: разве у нас в принципе не хватает полнотелого кирпича? Я понимаю, если бы это было, например, производство современных поризованных блоков нового поколения, у которых плотность вместо 1800 кг. на кубометр – 600 кг., и, как следствие, куда лучшее сопротивление теплопередаче. Но ведь нет.

Я так понимаю: китайцы начинают создавать собственную строительную базу, конкретно «под себя» - на территории Новосибирской области».

Реплика Дениса Вершинина: «А что вы предлагаете?»

Сергей Бабенко: Я предлагаю поставить определенные заградительные барьеры для ввоза к нам устаревшего, не отвечающего современным требованиям оборудования. Я понимаю, что конкуренцию отменять нельзя, но... такая «экспансия» нам тоже не нужна.

Еще: скажите, какое может быть размещение производительных сил в селе Гусиный Брод населением около 600 человек? Посмотрите: у нас есть исторически сложившийся Черепановский кирпичный завод. Он аналогичной мощности – «стомиллионник». Только он находится в 105 километрах от Новосибирска. На нем работает 800 человек. И тут вдруг появляется аналогичный завод. Такой же, по сути (он даже собран из старых конструкций). Что, подводим его к банкротству (если ему не удастся найти себе место на рынке Алтая)? Вопросы, вопросы...».

Мы исчезнем с рынка проектных услуг?...

Юрий БУЛДАКОВ сравнил возможности строительных комплексов в городах Китая и в Новосибирске. Сравнение получилось не в нашу пользу:

«Чтобы понять наше место в мировом строительном комплексе, которому мы открываемся автоматически, вступая в ВТО, приведу два примера. В Китае уже сегодня умеют возводить 30-этажное здание за 15 дней. А в настоящее время китайцы собираются построить самый высокий дом в мире: выше дубайского небоскреба «Бурдж-Халифа» на 10 метров (838 метров против 828). Напомню, что нынешний рекордсмен высоты в

Объединенных Арабских Эмиратах строился с использованием рабочей силы из Индии и Пакистана под чутким техническим руководством стран Запада – США, Германии и т. д. Однако, хоть работы возглавляли самые передовые в техническом смысле страны, башня в ОАЭ строилась почти 6 лет. А китайцы заявляют, что реализуют свой новейший «небоскрежный» проект за 7 месяцев! Это «у них».

А теперь про нас. Скажу про Новосибирск. Только не обижайтесь, коллеги.

Мы проектировали гостиницу «Хилтон» и участвовали в авторском надзоре за ее строительством. Здание имеет несущую основу в виде монолитного каркаса; каркас делала компания из Болгарии. Так вот, наблюдая за этой стройкой, мне довелось испытать глубокий стыд за наших поставщиков. Болгары, видимо, знали особенности русского бетона, и перед подачей в бетононасос пропускали смесь через решетку из арматуры. И не зря! Периодически решетка «фильтровала», не пропуская в конструкцию, огромные булыжники, которым, по идее, в монолите совсем не место. Вот какой у нас «отличный бетон». Хотя, кстати, надо признать, что сегодня у нас качество бетона стало заметно выше в сравнении, допустим, с 1980-ми годами.

О проектировании. Вместе с ВТО к нам придут и европейские нормы - еврокоды. Параллельно, по-видимому, будут действовать и наши нормы. Как это всё будет увязываться воедино – трудно представить. Потому что наши нормы носят обязательный характер, отступления недопустимы. Это идет с советских времен. И экспертиза действует по этим правилам.

А еврокоды носят рекомендательный характер, предоставляют возможность выбора. Используя их, в проекты можно вводить что-то новое в инженерных системах и т. д. У нас допустить такие нововведения – боже упаси! Непонятно, как мы будем сосуществовать с этим сочетанием нормативов.

Теперь - об образовании, о подготовке кадров. Нужно в корне менять подготовку специалистов. И для этого надо соответствующим образом «давить» на Министерство образования. Ведь если сравнить подготовку специалистов строительного профиля, например, во Франции и в России, то сравнение выходит не в нашу пользу. Так, во французском строительном вузе на фундаменты отдается 320 академических часов, а у нас – всего 78 часов. По стальным конструкциям у французских студентов курс – почти 400 часов, в России – 120! Подобная же разница в количестве образовательных часов – в курсе по железобетонным конструкциям. Давайте зададимся вопросом: отчего так происходит? Да оттого что вузы «завалены» всякой, извините, образовательной шелухой, далекой от реального дела! В наших вузах студенты не получают должной информации о новых строительных материалах и технологиях. И ничего не делается для изменения ситуации.

Хорошего проектировщика надо готовить 10-15 лет. Не готовя или плохо подготавливая своих проектировщиков, мы фактически сами подписываемся под обязательством, вступив в ВТО, постепенно исчезнуть с рынка проектных услуг, полностью освободив его для иностранцев.

Нам нужны кадры, нужно новое современное программное обеспечение.

Убежден: всем этим требуется заниматься даже безотносительно вступления во Всемирную торговую организацию – если мы хотим быть нормальной цивилизованной страной».

Хорошим инженерам нужна хорошая «почва» для роста

Владимир СЕБЕШЕВ, проректор НГАСУ (Сибстрин) по научной работе, объяснил, что делается и что должно делаться в сфере кадровой политики, чтобы мы тоже могли быстро и успешно строить небоскребы – или что-то другое, не менее уникальное, но более полезное:

«Можно сколько угодно обсуждать технику, технологии, условия финансирования и страхования строительства... Но если в отрасли не будет внятной кадровой политики – то, конечно, никакой конкуренции нам выдержать не удастся.

При этом процесс перестройки системы высшего образования уже идет. По вопросам, касающимся подготовки высшего звена инженеров, мы вместе с нашими коллегами из Томска в течение уже 12 лет работаем с профессиональной международной ассоциацией инженеров-строителей, которая объединяет 147 стран. С 2001 года наш университет, еще не включившись формально в мировую систему (к которой у нас есть немалые претензии, кстати), тем не менее был аккредитован ею по трем основным специальностям («промышленное и гражданское строительство», «водоснабжение и водоотведение», «гидротехническое строительство»). Причем, когда к нам приехали эксперты, они сначала не понимали, что это такое: на выходе из института получить диплом инженера? Во всем мире это большая редкость. Но нам удалось тогда доказать, что содержательный уровень учебных программ и уровень выпускников НГАСУ соответствует званию инженера. Мы показывали экспертам курсовые, дипломные работы, и они убедились, что уровень этих работ – тот, на который они нас приехали аккредитовать. Они аккредитовали наши программы как магистерские. Но это было несколько лет назад.

Я отношу себя к той категории работников высшей школы, которая не пытается вернуть прошлое. Уж если мы вступаем в ВТО, то и в образовательной сфере мы должны играть по правилам ВТО. А большинство стран, входящих в ВТО, привыкли к двухуровневой системе образования.

Откуда же берутся инженеры во всем мире? Понять это нам помог накопленный опыт взаимодействия с международной ассоциацией.

Берутся они в результате, во-первых, последовательной, во-вторых, законодательно определенной *системы построения карьеры инженера*. Выпускник с базовой квалификацией бакалавра становится инженером, но только, как минимум, после двухлетней «программы доводки» специалиста, составляемой совместно пользователем этой «образовательной продукции» (а именно – фирмой, нуждающейся в квалифицированных кадрах) и той образовательной структурой, которая позволяет эту программу реализовать. Причем работодатель в данной схеме не просто ставит какие-то задачи, – он еще и выделяет куратора из самых квалифицированных сотрудников фирмы, который отслеживает продвижение. Более того, фирма оплачивает этот процесс «доводки специалиста». И не факт, что для «доводки» хватит двух лет. Может понадобиться и больше! А дальше так или иначе «доведенный» специалист выходит на аттестационный экзамен, который проводится специально созданными органами, профессиональными ассоциациями, которым законодательно делегированы полномочия принимать экзамены и присваивать экзаменуемым квалификацию инженеров.

В России аналогичной системы нет. В прошлом году при введении новых образовательных стандартов 3-го поколения у нас из всех примерно 800 инженерных специалистов лишь у 10 процентов сохранился так называемый «специалитет». Речь в данном случае идет не о пятилетней, а о шестилетней подготовке, по результатам которой выпускник сразу получает диплом инженера. И это нормально, и это соответствует западному опыту (4 года бакалавриата, 2 года «доводки» – и вот он, специалист).

Нам не хватает системы «доводки», описанной выше. Хотя и приходит уже понимание, что всех учить по «верхней планке» – бессмысленно и практически невозможно. Поскольку каждой конкретной организации, для которой готовятся кадры, как правило, нужно что-то свое, чтобы выпускник знал какие-то конкретные вещи. Добиться полного, исчерпывающего, универсального и глубокого набора знаний сплошь у всех выпускников невозможно.

(Обращаясь к Юрию Булдакову) Вы говорите, Юрий Куприянович, что выпускники вузов не знают новых технологий? А они и не могут их знать, потому что сегодня темп обновления технологий – 2, максимум 2,5 года, и когда студент на 3 курсе получил

информацию о какой-то технологии – вполне возможно, к моменту окончания вуза она устареет или существенно видоизменится.

Поэтому «готовить специалиста один раз и на всю оставшуюся жизнь», как это было 30, 40 лет назад в СССР (где технологии обновлялись медленнее, где загодя знали, куда человек пойдет работать, как может сложиться его карьера и пр.) – сегодня невозможно. Запад понял эту тенденцию раньше и существенно обогнал Россию в данном направлении. Но мы к этому рано или поздно тоже придем.

Очень неплохо, если бы представители бизнеса, руководители организаций ознакомились с образовательными стандартами и лично убедились: требовать от выпускников того, чего в стандартах не записано – неправильно (я уже не говорю о законности).

Кстати, НГАСУ (Сибстрин) – один из немногих вузов, получивших право готовить специалистов по строительству уникальных зданий и сооружений. Подготовка длится шесть лет. В этой специальности блок «Теория расчета сооружений» (куда входит сопротивление материалов, теория упругости, строительная механика) в сравнении с обычным бакалаврским курсом в четыре раза больше. То есть данный углубленный курс предполагает выпуск специалистов совершенно иного, более высокого качества. Их будет немного. Но их и не нужно много! Мы сейчас набираем на этот курс 40 человек. К моменту выпуска их останется... может быть, человек 25. Но это будут профессионалы высокого класса, которые будут заниматься только проектированием и строительством уникальных зданий и сооружений.

Итак, ни к чему голословные обвинения: позитивные перемены в образовании есть уже сейчас. Но надо понимать: сама по себе образовательная сфера, без взаимодействия со строительным бизнесом, все необходимые задачи решить не сможет. Должна быть продуманная кадровая политика. Должно быть управление карьерой специалиста. И взаимодействие уже работающих людей с обучающимися, взаимодействие посредством, в том числе, профессиональных объединений предпринимателей. Иначе ничего не получится».

Записал Александр Русинов («Строительные ведомости»)