

Надо готовить собственные кадры

К.В. БОКОВ, президент ассоциации строителей и инвесторов г.Новосибирска и Новосибирской области

Привлечение иностранных рабочих на российские стройки – мера вынужденная, но далеко не безобидная для будущего отрасли. Те организации, которые наиболее активно практикуют это еще с советских времен, сегодня попали в настоящую зависимость от иностранных рабочих. *Ключевые слова:* мигранты, гастарбайтеры, иностранная рабочая сила, строительство, подготовка кадров

– *Константин Вениаминович, строительство традиционно является одной из основных отраслей, привлекающих иностранных рабочих. Понятно почему: сезонность, большая доля неквалифицированного труда. Но меняются технологии, растет стоимость стройматериалов, повышаются требования к рабочим. Как долго еще будут востребованы на стройке неквалифицированные кадры?*

– Будут востребованы еще какое-то время. Мы вынужденно идем по пути экстенсивного развития – за счет широкого привлечения дешевой рабочей силы из-за рубежа. С одной стороны, у нас достаточно сложная демографическая ситуация и ощущается нехватка рабочих, особенно в сезон. С другой – чтобы работать более интенсивно, надо заниматься модернизацией, но на нее просто нет денег. Тем более что развитие идет волнообразно: только начали проект по модернизации, разражается очередной кризис, и приходится все сворачивать, причем – с потерями...

Другое дело, что если раньше привлекать мигрантов было откровенно выгодно, то сегодня затраты на них почти такие же, как при использовании российских рабочих, и скоро, наверное, сравняются с ними. Ситуация в этом плане меняется. Тут немалую роль играет система посредников, у которых оседает разница в стоимости. При этом из ближнего зарубежья прибывает главным образом низкоквалифицированная рабочая сила – разнорабочие. Мигранты из дальнего зарубежья

более подготовлены, квалифицированы, с опытом работы по передовым технологиям, но они уже сейчас обходятся недешево.

Могу сказать, что застройщики обращаются к их услугам не от хорошей жизни. Очень многие строительные организации сегодня живут от проекта к проекту, с трудом могут спланировать свою деятельность на полгода-год вперед. Мотивация заниматься обучением и подготовкой рабочих кадров у них просто отсутствует. Более того, большинство компаний вообще держат в штате только костяк высококвалифицированных специалистов, а остальных нанимают на сезон. Конечно, это сказывается и на сроках, и на качестве строительства, и на перспективах отрасли – преемственности-то нет. Даже те, кто имеет задел земли под застройку – крупнейшие наши компании – на общей волне о подготовке кадров особо не задумываются. А это тупиковый путь, через лет 10 спохватятся – поздно будет.

Приведу один пример: не так давно встретил старого знакомого из бывшего краснокаменского Управления строительства. Лет 25 назад они много строили в Монголии, а поскольку людей не хватало, активно привлекали китайцев. Сейчас там, конечно, объемы упали, и вместо 3–3,5 тыс. сотрудников работают 900 человек, так из них 700 – китайцы. Он приезжал в Новосибирск закупать новую опалубку для монолитного домостроения и хотел обучить русских специалистов работать на ней, чтобы хоть частично снять зависимость от иностранных рабочих.

Но это его уже жизнь вынудила, а многие другие все еще не понимают, чем грозит зависимость от иностранных работников. Надо учитывать, что в самом Китае экономика сейчас нацелена на внутреннее потребление. Там растет занятость, а с ней и заработная плата, и если раньше китайцам было выгодно ездить в Россию на заработки, то сейчас сформировалась тенденция, когда они у нас организуют собственный бизнес, в котором заняты их же соотечественники. Поэтому количество квалифицированных гастарбайтеров из Китая будет со временем сокращаться, еще 8–10 лет – и все. С кем мы тогда останемся – вопрос. Надо уже сейчас готовить своих, обучать, повышать квалификацию, как бы ни было тяжело. Иначе очень скоро окажемся в тупике.

– *Различается ли стоимость привлечения официальных и неофициальных мигрантов?*

– На сегодня уже почти нет. Если на то пошло, далеко не все используют труд мигрантов. А остальные делятся на две группы: работодатели, которые постоянно сотрудничают с одними и теми же кадрами и сами организуют их прибытие и труд (занимаются квотами, общежитием, питанием). В основном это крупные строительные компании и стройиндустрия (заводы по производству стройматериалов и конструкций). Они в большинстве своем делают все это на законном основании. И есть те, которые привлекают иностранных рабочих сезонно, на 3–5 месяцев. Как правило, это происходит через посредников – выходцев из стран СНГ, которые здесь давно уже осели. Те сами выходят на потенциальных заказчиков с предложением организовать работников нужных специальностей. Нечто вроде неофициальной биржи труда. И основная прибыль от использования иностранных рабочих оседает у них.

Как правило, трудоустройство мигрантов идет по серым схемам, потому что если все делать как положено по закону, практически никакого преимущества перед соотечественниками нет.

– *Можно ли сказать, что в строительстве гастарбайтеры занимают рабочие места наших специалистов?*

– В некоторой мере, да. Около пяти лет назад правительство области обратилось в нашу ассоциацию, чтобы мы оценили заявку при квотировании иностранной рабочей силы. Мы тогда пришли к выводу, что квоты были завышены практически вдвое. По крайней мере, так выходило по опыту работы, по тем объемам, которые выполняли заказчики. В тот год эти квоты значительно откорректировали в сторону уменьшения. Но больше к нам по этому поводу не обращались.

Я считаю, надо все-таки находить золотую середину в привлечении иностранных работников в строительную отрасль. Они уже, похоже, становятся лишними. Например, зимой объемы строительства падают, причем значительно – гастарбайтерам нечего здесь делать, а многие везут с собой семьи, перебираются на постоянное место жительства.

Государство должно эти вещи постоянно регулировать, как-то искать баланс. Как минимум – ужесточать контрольные функции. Нельзя приезжающих держать в нечеловеческих условиях, чем грешат многие компании и на стройке, и в сфере ЖКХ. Это же не только их касается, это рано или поздно затронет все население. Зачем нам эта озлобленность?

– *Что можно сказать о квалифицированных иностранных рабочих? В Новосибирске несколько заметных объектов построены руками иностранцев: «болгарский дом» – болгарами, «Икея» – турками, гостиница «Сибирь» – поляками, «Европейский берег» строят словенцы. Вы как специалист можете оценить, насколько это оправданно с точки зрения качества, сроков, стоимости проектов?*

– Иностранцы берут главным образом профессионализмом и организационными подходами. В вопросах строительства качественно и в срок нашим с ними трудно тягаться. Приезжает ведь не просто бригада, а фирма – с серьезной инженерной проработкой объекта, расписанной буквально по суткам, со своей оснасткой, малой механизацией, со специалистами, которые на данной технологии уже собаку съели – у них все до автоматизма отработано. Это дает свои результаты. И хотя стоимость труда высокая, экономика объекта все равно получается нормальная за счет того, что они сильно спрессовывают сроки.

Но стройматериалы они используют местные, часто разнорабочих местных привлекают. По сути, ничего особо нового у них не видел. У нас тоже есть компании, и не одна, у которых хорошая организация, специалисты, и они в принципе могут строить не хуже, чем европейцы – и по качеству, и по срокам. Например, «Союз-10», «Русь» строят 9–10-этажный кирпичный дом за 6–8 месяцев – очень приличного качества. Но проблема в том, что у иностранных подрядчиков все эти проекты идут потоком. Они постоянно переезжают с одной стройки на другую, из региона в регион. У них классные специалисты, дорогая техника, оснастка не простаивают, и за счет этого окупаются. А у нас очень мало организаций, которые работают системно – на поточном строительстве с нормальной оснащенностью. У большинства – разорванный график строительства, и экономика получается совсем другая.

– *Чем это определяется? Объемом строительства? Размером компаний?*

– Тут масса причин. Многие вещи определяются нормальным взаимодействием между строителями, властными структурами и организациями, владеющими инженерной инфраструктурой (энергетики, горводоканал и так далее). Если эта связка хорошо работает в комплексе, то тогда все получается: у строителей есть задел по площадкам, они тогда могут планировать

свою деятельность, если же каждый тянет одеяло на себя – имеем то, что имеем.

– *Но есть же и другой способ сохранить коллектив, окупить технику – активно работать на субподряде, не занимаясь зем-леотводом. Ведь строители, которые приезжают из-за рубежа, именно так и работают.*

– Парадокс, но такая схема у нас не проходит. Сегодня застройщики, особенно не местные, не хотят делиться – практически не дают возможности заработать на субподряде. С одной стороны – элементарная жадность. Они не понимают, что иметь дешевых партнеров – себе дороже. С другой – возможно, застройщики пытаются таким образом отбить затраты, которые они понесли на первоначальной стадии, получая землю, техус-ловия и так далее – многие переплачивают на этом этапе. У нас иногда в ходе аукционов стоимость земли взлетает так, что ее практически нереально оправдать при строительстве, а потом застройщики стараются оптимизировать свои затраты, не давая нормально работать другим. Причем, эта тенденция явно обозначилась после кризиса 2008–2009 гг., раньше такого почти не было. Поэтому сильные самостоятельные компании на субподряд не идут – надеются больше заработать на конечной продукции. Ну, и фактор инерции: каждый себе составил какую-то схему работы, и от нее отойти достаточно сложно, тем более если не видно, что на этом заработаешь...

– *Эти тенденции характерны для Новосибирской области или для всей Сибири?*

– В разных регионах ситуация складывается по-разному. Скажем, в Новосибирской области достаточно много застройщиков, в том числе по жилью, но крупных почти нет – в основном средние и мелкие. В Красноярске диктуют рынок несколько компаний. В жилищном строительстве именно они являются или заказчиками, или застройщиками, генподрядчиками. У них, конечно, поспокойнее ситуация с загрузкой, но в целом отрасль, не сказал бы, что выигрывает. Например, в последние 1,5–2 года в Красноярске возникли сложности с задельными площадками – компании ни физически, ни финансово не успевают заниматься землеотводами, получениями техусловий. Из-за этого потенциал жилищного строительства не реализуется,

отрасль свои задачи не выполняет, и цены на жилье в последние годы растут быстрее, чем у нас. У нас тоже есть сложности с землеотводом, подключениями, но большое количество застройщиков сглаживает эту ситуацию – не один, так другой все равно начнет строительство.

В Кузбассе не так – активно ведется строительство лишь в нескольких крупных городах, и в основном малоэтажного жилья, к тому же руководство области замыкает многие вещи внутри региона (в Новосибирской области этого нет). В результате там меньше проблем с заказами, привлечением рабочей силы. Но с точки зрения развития технологий, подходов – могу сказать, кузбасские строители сильно отстают от новосибирцев.

– *Например?*

– Например, по навесным вентилируемым фасадам – относительно новая для России технология, на которую общероссийских техусловий не было, и каждый работал кто во что горазд. Мы у себя эти вещи постарались документально упорядочить: вместе с Госстройнадзором, администрацией области разработали временное положение по строительству и эксплуатации навесных фасадов, привлекли к экспертизе круг организаций, которые качественно и без демпинга работали в этой сфере. И навели в этой нише порядок – первые в Сибири. Хотя поначалу были случаи, когда Госстройнадзор, руководствуясь нашими документами, заставлял разбирать и переделывать фасады целыми подъездами... В Кузбассе, на Алтае до сих пор все строят эти фасады как бог на душу положит, а это сильно влияет на сроки и стоимость эксплуатации зданий.

– *Какая из этих моделей предпочтительнее для перспектив и развития отрасли?*

– У каждой есть свои плюсы и минусы. На мой взгляд, если бы установить нормальные правила игры, ничего больше не надо. Должен быть открытый порядок выделения земельных участков и подключения к сетям, тогда рыночная ситуация не будет искажаться, у компаний появится перспектива. А от того, что развитие инфраструктуры ложится на застройщиков, строительные компании, а затем закладывается в стоимость жилья, выигрывают только сетевые монополисты.