

# ПРАВИТЬ БАЛ СТАЛИ БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ЖАЖДА НАЖИВЫ

А.Г. БУБЛИВСКИЙ, директор НП «Союз производителей бетона»



СОЮЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БЕТОНА

**О проблемах и негативных тенденциях, с которыми сталкиваются производители бетона, рассказывает Александр Бублиевский, директор ассоциации, объединяющей основных игроков на рынке бетонного бизнеса.**



Проблемы бетонного бизнеса зачастую связаны с внешним влиянием ситуации на рынке бетона на эффективность работы предприятия. Рыночные отношения изменили социальную среду, ухудшили моральный и профессиональный климат в стране.

Править бал стали безответственность и жажда наживы. Для большинства строящихся объектов, особенно общестроительного назначения, в данное время наметились весьма негативные тенденции. Сокращение органов госстройнадзора привело к тому, что в большинстве случаев со стороны государства отсутствует действенный инструментальный контроль за качеством строительства, осуществляется только сбор деклараций и сертификатов. Все это влияет на безопасность бетонных конструкций, которые воспринимают нагрузки, не набрав проектной мощности. Тем более что в условиях кризиса заказчики и снабженцы строящихся объектов стараются минимизировать затраты.

Это породило ряд проблем на предприятиях бетонной промышленности, связанных с ценовым демпингом недобросовестных производителей в угоду требованиям строителей. При этом снижается мотивация производить качественную продукцию, так как она дороже стоит. Многие предприятия стройиндустрии в целях минимизации своих издержек останавливают расширение производства, сокращают персонал. Поэтому у ряда «лидеров» по продажам бетона отсутствуют лаборатории, а также находят применение сырье низкого качества, из которого невозможно произвести хороший бетон. «Процветанию» таких предприятий способствует низкая квалификация рабочих и инженерно-технических работников подрядных организаций, ненадлежащее исполнение ими своих обязанностей по осуществлению входного контроля. Зачастую строительный контроль со стороны технического заказчика, по сути, не ведется.

Мы считаем, что альтернативой отмененному государственному лицензированию может стать общественный мониторинг состояния производства и качества его продукции. Для этого следует узаконить создание реестров производителей при отраслевых ассоциациях и союзах на основе обязательности вхождения предприятий стройиндустрии в этот Реестр. Принципы составления Реестра: проверка ресурсов предприятия, достаточных для производства качественной продукции, и ее мониторинг. Для этого не нужны бюджетные ассигнования. Профессиональное сообщество само запретит работу на рынке недобросовестным производителям, нужны только законодательные полномочия. Необходимо также делать региональные реестры строительных лабораторий и, может быть, их работу увязывать с контролем качества производства стройматериалов. Хорошим примером такого общественного регулирования является Реестр турагентств Ростуризма (турфирмы, которые не входят в Реестр, не могут осуществлять деятельность по реализации турпродукта). Сейчас правовым основанием для создания Реестра является поручение президента РФ).

В части совершенствования нормативных документов следует обеспечить системность их разработки, проводить независимую экспертизу и широкое общественное обсуждение новых стандартов. К сожалению, практика показывает, что авторы стандартов не учитывают реальное состояние дел в разных областях применения и опыт реальной организации работ на крупнейших возведенных и строящихся объектах. Более того, разработчики документов не только



не ставят перед собой задачу увязать и состыковать между собой требования, изложенные в разных, хотя и связанных в технологическом процессе документах, но и в одном документе в разных пунктах допускают противоречащие друг другу требования. Надеемся, что мы сможем влиять на этот процесс, участвуя в Совете по стандартизации при Федеральном агентстве по техническому регулированию и метрологии.

По-прежнему актуальной остается тема просроченной дебиторской задолженности. Очевидно, имеет смысл нам совместно с АНО «Институт современного арбитража» организовать отдельный обучающий семинар по этой тематике и пригласить на это мероприятие руководителей и юристов заводов, входящих в Союз.

Проблема, связанная с осевыми нагрузками спецавтотранспорта, неоднократно поднималась НП «Союз производителей бетона» в профильных министерствах. Одним из аргументов в пользу сохранения действующей нормы является забота о качестве российских дорог, которые якобы страдают от движения по ним тяжелых грузовых автомобилей. Но, учитывая существующую загруженность дорог, увеличение количества грузового автотранспорта приведет к еще большему их разрушению. Несмотря на их отписки, общими усилиями этот вопрос вошел в Протокол Медведева Д.А. (протокол № ДМ-П9-38пр). Мы считаем, что практика взимания штрафов за перегруз связана с многочисленными злоупотреблениями и служит источником коррупции. Необходимо предложить правительству

вернуться к практике продажи специальных разрешений на провоз большего, чем это разрешено правилами, количества груза. Средства, вырученные от продажи спецразрешений, могут быть целевым образом направлены на ремонт и строительство дорог.

Еще одной актуальной проблемой бетонной строительной индустрии является модернизация заводов. При этом важны прогнозные параметры потребности строительства в продукции предприятий в ближайший год и на более отдаленную перспективу — сколько потребуется ЖБИ, сколько бетонной и растворной смеси, плитки, блоков и т.д. Как правило, региональные министерства такой баланс спроса и предложения не формируют. Сложно с финансированием реконструкции, банки неохотно кредитуют реальные производства, ставки по кредитам настолько высоки, что предприятия не могут получить необходимые длинные займы. Несмотря на то что образован Фонд поддержки промышленности, заводам практически не известна процедура представления проектов в Фонд. На предприятиях, как правило, отсутствует понимание всего комплекса задач при модернизации завода. Эксперты НП «Союз производителей бетона» успешно решают эти задачи не только в России, но и в Казахстане и Беларуси.

В рамках предложенного понимания решения своих проблем предприятиям бетонной отрасли следует сделать немалое усилие, чтобы по-новому взглянуть на пространство, в котором работает предприятие. Только сплотившись, мы сможем преодолеть вышеперечисленные проблемы.

## КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА

**С.Н. КОНОПЛЁВ**, канд. техн. наук, почетный член и эксперт НП «Союз производителей бетона», доцент кафедры технологии строительных материалов и метрологии СПбГАСУ, г. Санкт-Петербург



Коноплев Сергей Николаевич.  
Занимается исследованием вопросов, связанных с проблематикой оптимального управления и обеспечения качества строительной продукции. С 2002-го по 2008 г. — ведущий специалист ГАСН, с 2009 г. — доцент кафедры СМиТ СПбГАСУ

*Все указанное в статье — это обычные явления нашего слабо развитого и еще дикого капитализма, который характеризуется, во-первых, отсутствием мотивации получения прибыли за счет продажи качественной продукции, а во-вторых, — стремлением только извлекать прибыль.*

*Все это уже проходили разные западные и некоторые восточные страны в процессе своего развития. Любопытно было бы провести анализ тех мероприятий, которые проводились в этих странах в свое время с целью преодоления негативных «детских болезней» капитализма и преобразования своих экономик в более-менее цивилизованный вид. Может быть, некоторые из примененных ими в свое время инструментов управления можно было бы применить и у нас? У них-то в целом получилось...*

*Правда, что-то я не слышал о подобного рода исследованиях, проведенных в России. Такое*

*впечатление, что пока что мы перенимаем у своих западных партнеров те идеи, которые в нашей современной ситуации слабо применимы. Например, сертификация. Или аккредитация. Или сказки о честной конкуренции. Или мечты о более строгих законах. А может быть, лучше начать наконец исполнять те законы, которые у нас уже есть? И требования стандартов, которые у нас тоже есть? В них имеются некоторые недостатки, но в целом наши нормы не такие уж и плохие.*

*Но — парадокс — мы сами своих норм, установленных в нашей стране, в массе своей не знаем! И одновременно их ругаем... Например, во многих ли компаниях или на предприятиях проводится элементарное информирование своих сотрудников о новациях законодательства и новых стандартах? Проводится ли конкретная работа по внедрению норм в деятельность компаний? Практически нигде такая работа*



не выполняется (за редким исключением). Результат — ни руководство, ни средний персонал ИТР, ни менеджеры компаний не знают отечественных требований. И, как следствие, происходит выдумывание каких-то собственных доморощенных «правил», не имеющих ничего общего с законодательством. Этими-то «правилами» и руководствуются чаще всего при построении взаимоотношений. А поскольку у каждого свои собственные «правила», то построение взаимоотношений начинается с навязывания своих «правил» партнеру, коллеге, подчиненному, подрядчику и т.п. И на этом фоне мы постоянно конфликтует друг с другом. И сетуем, что у нас все плохо.

Как быть? Мое мнение — надо начинать учиться строить взаимоотношения в максимально строгом соответствии с требованиями законодательства и стандартов. Знаю, что это звучит банально. Тем не менее для этого всего лишь требуется в контракте (договоре) максимально подробно научиться излагать эти требования, начиная с применяемых во взаимоотношениях понятий и определений таких понятий (пока что у нас понятия и их определения лишь «подразумеваются»).

Например, в договоре на поставку бетонной смеси следует четко указывать такое понятие, как «момент поставки», и его конкретно определить применительно к месту и событию (или времени). И далее — «поставщик



гарантирует требуемые в спецификации показатели качества бетонной смеси только в момент поставки». А это уже реализация п. 11.1 ГОСТ 7473-2010. Такая норма договора будет означать, что входной контроль смеси получатель может проводить только в этот момент поставки и ни в какой другой момент времени! А если момент поставки уже прошел, то никакие претензии от получателя в адрес поставщика уже не принимаются. Так учитывается особенность продукции, каковой является бетонная смесь: со временем изменять свои свойства, поэтому надо обоюдно фиксировать момент оценки ее качества при поставке.

Далее в договоре — «факт разгрузки смеси означает ее фактическое применение в дело у получателя». Следовательно, уже возникает обязанность получателя оплатить поставку вне зависимости от наличия или отсутствия подписи его представителя о приемке смеси.



Или — что есть «поступающая партия» бетонной смеси? Учитывая совокупные требования ГОСТ 7473-2010 и ГОСТ 18105-2010, этот термин можно определить, например, так: «Партией смеси, поступающей к получателю, является объем смеси одного номинального состава, указываемого в документе о качестве на партию, принадлежащий к одной заводской партии и поступающий к получателю в течение одной смены. Сменой считается период времени с ... до ... . Каждая такая партия должна сопровождаться документом о качестве в оригинальном оформлении в соответствии с приложением к настоящему договору №... . В случае предоставления копии документа о качестве заверение такой копии может быть выполнено нотариально либо предприятием-изготовителем. Заверение копии иными лицами не допускается».

Я привел «малюсенькие» примеры того, как можно было бы учитывать в договорах требования стандартов. Представляется, что только такой глубоко конкретный подход к формированию норм договора дисциплинирует стороны и будет побуждать их действовать профессионально и ответственно. А это, в свою очередь, будет способствовать повышению востребованности в профессионалах. К слову, такой подход не нов, он давно уже реализуется в Европе (см. проформы контрактов по FIDIC).