

# НЕ БЛАГОДАРЯ, А ВОПРОЕКИ



Рынок климатической техники в России переживает не самые простые времена. Спад строительного рынка, попытки импортозамещения, притом что отрасли российской промышленности в разной степени привязаны к зарубежным поставкам – импортозависимость большинства отраслей находится в диапазоне от 44 до 73%... Это далеко не полный перечень существующих проблем. Своим видением ситуации с редакцией поделился Сергей Павлович Цимерман, генеральный директор компании «Арктика».

## О бизнесе и производстве в России...

Вопрос неоднозначный: бизнес и производство – это синонимы или нет? Я в любом случае сторонник развития производства в России. Прежде чем пояснить мой сарказм, немного истории последних 25 лет, как я ее помню.

После развала СССР отечественное производство, по моему субъективному мнению, подверглось целенаправленному уничтожению не без помощи наших заклятых зарубежных друзей, и уж точно с нашей помощью и нашими руками, как у нас всегда было принято, с огоньком и посткоммунистическим энтузиазмом. Нас особо не спрашивали: дали новую конституцию, новый закон о банках, провели непонятную приватизацию, ряд денежных реформ и т. д. и т. п. В результате в это удивительное время мы стали свидетелями того, как за относительно короткое время можно привести к полному обнищанию значительную часть населения страны и привести к полной деградации систему образования, начиная от дошкольных учреждений и заканчивая профессиональным, среднетехническим и высшим образованием, та же участь постигла медицину, спорт, культуру, я уже не говорю об идеологии – в упадок пришли все социально значимые вещи, ну и конечно же, производство.

Производить в России 90-х стало очень проблематично. Не потому, что отечественное производство было неконкурентоспособным изначально, а потому, что ему сознательно эти условия создавали. Первоначально были разрушены экономические связи стран СЭВ, далее – между бывшими республиками СССР, далее – внутри страны. Добавьте к этому новомодные способы «ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВ», используемые появившимися конкурентами-импортерами в виде конвертных схем оплаты труда: черные, серые, в яблоко и без схемы завоза импортного оборудования – все те абсолютно неприемлемые схемы для исторических СССРовских производственных предприятий. Плюс оголтелая антиреклама всему отечественному в средствах массовой информации, плюс новые хозяева жизни, имеющие средства, в принципе не желали использовать отечественное оборудование. Отечественное производство стало невыгодно, да и не в моде...

Появилось слово «бизнес». Предприниматели стали бизнесменами, руководители – менеджерами, впрочем, продавцы-консультанты тоже стали менеджерами. Этакая волшебная страна бизнесменов, менеджеров, юристов и бухгалтеров. И все это в условиях правового беспредела. Достаточно вспомнить неоднократную смену директоров МОВЕНА. Страна

стала большой барахолкой. Все на продажу. Закон джунглей: каждый сам за себя. В стране стали править «эффективные» менеджеры от слова «дефект», в том числе и я, и наша компания успешно продвинула на российском рынке большое количество зарубежной техники, подчас создавая большие проблемы отечественным производителям. Почему бы и нет? Если это и проще, и легче. Я не отделяю себя от всего этого безобразия. Я хочу отдать должное целому ряду отечественных компаний, таких как «Инновент», «Вингс-М», «Веза», «Воздухотехника» и целому ряду других производителей, всех не перечислишь. Сейчас неважно, у кого и какие были стартовые условия – важно то, что из огромного числа производственных компаний того времени это были компании, которые продолжили заниматься реальным производством вместо банальной сдачи помещений в аренду. Реальным производством в это, прямо скажем, непростое время вопреки, а не благодаря тому, что происходило в нашей стране, скажем так, вопреки тем разрушительным законам, которые принимались в стране. Занимались реальным производством, сохранили его, развили и продолжают работать сегодня.

Наверное, более полное понимание проблем отечественного производства у меня появилось после организации собственного производства в конце 1998 года. Я никогда не питал иллюзий по поводу состояния отечественного производства. Мы начинали как производственная компания и пытались что-то производить два года, далее пошли по пути наименьшего сопротивления, продолжили работать как инжиниринговая компания. И все равно постоянные декларации со стороны чиновников о поддержке отечественного производства и количество действий этих же чиновников вопреки декларациям прямо-таки поражали. Для понимания таких противоречий есть смысл использовать принцип, перефразировав Маяковского: «Если что-то делается – значит, кому-то это нужно». Проще говоря, ищи кому выгодно.

Нас очень здорово подсадили на импорт: кому это выгодно? Думаю, объяснять нет необходимости. Как и почему это произошло, каков интерес исполнителей – я думаю, отдельная, большая тема для обсуждения. Хотел бы обратить внимание на то, что нашей отрасли, в частности ОВК, очень повезло. По моему сугубо личному мнению, данный вид деятельности требует серьезной интеллектуальной поддержки, а потенциальный объем в деньгах на выходе не самый привлекательный, по крайней мере, был в то время. Посмотрите, где нашли основное пристанище сверхэффективные менеджеры – это сырьевой рынок, банковский, страховой сектор, производство

Помимо объективных причин, которые тормозят развитие отечественного производства, есть и субъективные причины. Мы, действительно, долгое время жили по законам джунглей: каждый сам за себя. Кооперация между производственными предприятиями очень слабая

табачной, алкогольной, безалкогольной продукции, фармацевтика и т. п. Причем большая часть собственников в этом бизнесе опять же наши заклятые друзья-буржуины. Там они имеют практически монопольное положение, высокую прибыль, степень локализации производства минимальна. Конечно же, заниматься производством вентиляторов или кондиционеров более хлопотно и не столь прибыльно. Поэтому эффективных менеджеров в нашей отрасли значительно меньше, и все больше присутствуют отечественные предприниматели, скажем так, чуть меньше дефективные. С одной стороны, это хорошо, с другой стороны, развитие машиностроительного производства – вещь весьма накладная. Собственно, поэтому новые компании зачастую долгое время ограничиваются только сборочным производством, не имея возможности обновлять или приобретать дорогое оборудование, а связываться с нашими банками маленьким компаниям бесперспективно, крупным компаниям нужно трижды подумать. На этом уже разорилось несколько крупных производственных вентиляционных компаний, хорошо известных на нашем рынке.

Добавьте сюда забавное снижение таможенных пошлин в рамках договоренностей с ВТО. Все переговоры наши уважаемые чиновники вели в закрытом режиме, а вот результаты мы видим сейчас воочию. Первое серьезное снижение таможенных пошлин шло под очередным лозунгом поддержки отечественного производителя. Говорить об этом можно много, приведу только один пример. Пошлины на готовый ЦК сразу были снижены до 0%, зато если вы решили этот ЦК взять по частям и собрать его в России, то охладитель вам в то время обошелся бы в 15% пошлины, двигатель около 20%, алюминиевые, медные детали в 15–20% и т. д. Если, не дай бог, вы надумаете купить станок с ЧПУ – на тот момент ставка была также в районе 15–20%. Я могу сейчас ошибаться в отдельных цифрах, но суть не меняется: готовое изделие привезти дешевле, чем комплектующие, из которых это изделие сделано. Сейчас пошлины более-менее приблизили друг к другу, тем не менее сам принцип не изменился. Степень цинизма заявления в поддержку

отечественного производства просто удивляет. Можно попробовать использовать отечественные алюминий, медь, оцинкованное железо, только здесь другая проблема. Там, в сырьевых отечественных предприятиях, сидят, ну, са-а-а-мые эффективные менеджеры нашей страны, которые четко отслеживают ситуацию на буржуйских биржах и курс самой убийственной валюты в мире. Как пример, в конце 2014 года нам три раза повышали цены на алюминий. На вопрос: собственно, а что у вас непосредственно произошло с вашей затратной частью и чем обосновано удорожание? – ответ был типа того, что нам деньги нужнее, не нравится... пройдишь по рынку. Опять ищем, кому выгодно. Кредитная политика наших банков и законы, по которым они работают в нашей стране с 1993 года, – это вообще песня. Более аморального бизнеса из легальных трудно себе представить, разве что страховой, если, конечно, это рассматривать с точки зрения интересов страны и развития отечественного производства.

Все это я рассказываю для понимания, почему у нас многие производства находятся в плачевном состоянии. Помимо объективных причин, которые тормозят развитие отечественного производства, есть и субъективные причины. Мы, действительно, долгое время жили по законам джунглей: каждый сам за себя. Кооперация между производственными предприятиями очень слабая. В результате на рынке можно найти компании, у которых есть много конструкторских разработок, но нет достаточно средств для организации производства и их реализации; у кого-то есть производственные мощности, но нет грамотных конструкторов; у кого-то есть и конструкторы, и производственные мощности, но нет понимания, где все это применить, кому продать и как все это прокормить; у кого-то вообще ничего нет, но производить хочется, и они занимаются в лучшем случае просто отверточной сборкой, а в худшем еще вдобавок завысят технические характеристики или будут использовать контрафакт. И здесь возникает два основных вопроса: как ограничить на рынке присутствие недобросовестных производителей и как наладить более тесное взаимодействие между добросовестными производителями? Может быть, создать какие-то совместные проекты, именно совместные, а не только OEM-производство. Это могло бы дать некоторый дополнительный импульс в развитии многих производств. Создание профессиональных ассоциаций. Я не хочу сказать, что взаимодействия совсем нет. Я хочу сказать, что оно недостаточное. Хотя попытки были и продолжаются сегодня.

Все это время я говорил о трудностях в отечественном производстве, причем в прошедшем времени. Ряд проблем если и не исчезли полностью, то,

как минимум, потеряли свою актуальность, ряд проблем остался. Я еще раз хочу повторить, что все, что я сказал, – это не более чем мое субъективное видение ситуации в отечественном производстве вентиляционного оборудования. Надеюсь, это может быть интересно и полезно в первую очередь молодым компаниям, решившим заняться производством, коих в последнее время появляется все больше и больше.

Отечественные предприниматели, в отличие от эффективных менеджеров, может быть, не столь предприимчивы, зато значительно сообразительней. Причем интересная тенденция. Если в начале 90-х многие производственные предприятия существовали по инерции заданной нашим могучим СССР, и все устаканилось к середине 90-х, когда стало ясно, кто стал арендодателем, а кто остался все-таки производителем. Но не было бы счастья, да несчастье помогло.

Первый серьезный всплеск в отечественном производстве, по моим наблюдениям, произошел после дефолта 1998 года. Причина проста. Стоимость рабочей силы обесценилась в несколько раз, в кои веки на рынке появился избыток сырья и материалов, причем по старым ценам. Наше Питерское производственное предприятие тоже было организовано в это время. Следующий этап подъема 2003–2005 годы. Ситуация была с точностью до наоборот: подъем на рынке, продать можно практически все. Вроде как все хорошо, но тут вмешивается наш доблестный Таможенный комитет. Конечно, они не думали об отечественном производстве – они добросовестно выполняли постоянно растущий план по сбору налогов с неприлично жирующих участников ВЭД. Вводились новые тарифные сетки, КТС, другие мудреные меры, волей-неволей приближая заниженные инвойсы офшорных псевдопоставщиков к более похожим на правду ценам. И тут же откликнулись отечественные производители: стало реально выгодно производить часть продукции в родном отечестве. Следующий период спада – 2009 год, повторение ситуации 1998 года, правда, не столь удачно, поскольку спад затянулся. Ну и конечно, звездный час отечественного производства – это последние два года. Спасибо нашим заветным друзьям! Не зря говорят, что «русскому хорошо, то немцу смерть». Конечно, не все так гладко. Конкуренция огромная, финансовое положение многих участников рынка на грани выживания. Я просто хочу сказать, что сегодняшние перспективы развития отечественного производителя более радужные, нежели у импортеров.

Безусловно, ситуация постоянно меняется, и, как это ни странно, в течение последних двух лет к лучшему для отечественных производителей. Все чаще

# E.SUTWIN

## ИННОВАЦИОННАЯ СТАНЦИЯ ПОВЫШЕНИЯ ДАВЛЕНИЯ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ • ОФИСЫ • ГОСТИНИЦЫ • МИНИ-ОТЕЛИ  
КАФЕ • БАРЫ • РЕСТОРАНЫ



Реклама

подробнее на [www.e.sybox.ru](http://www.e.sybox.ru)

**DAB**<sup>®</sup>  
WATER • TECHNOLOGY

начинают использовать отечественную продукцию – не на словах, а на деле. Появились соответствующие распоряжения и на местном, и на федеральном уровне, и их даже реально пытаются соблюдать. В любом случае сейчас уже о поддержке отечественного производства можно говорить не на словах, а на деле.

## Об импортозамещении

Собственно, то, что сейчас происходит в нашей стране, это и есть импортозамещение. Создаются условия, дающие фактическое преимущество отечественному производителю. Но я бы не стал сильно обольщаться.

Мы живем не на Диком американском западе, где лоббирование интересов крупных корпораций, в переводе на русский – коррупционная схема с выплатой налогов, практически узаконено. И не в деградирующем Евросоюзе, где с завидной регулярностью видоизменяют и принимают довольно веселые законы, стандарты и прочие выгодные исключительно небольшому числу крупнейших компаний, по странному стечению обстоятельств располагающихся на территории Западной Европы. Я сейчас говорю о технических, экологических стандартах, стандартах энергоэффективности и т.д. Все это больше похоже на недобросовестную конкуренцию, имеющую цель – внешне законным способом убрать с рынка конкурентов из младевропейских стран, ну и конечно же, в первую очередь из стран Азиатского региона, которые технически не успевают за буйной фантазией и теми новшествами, которые навязывают крупнейшие европейские и американские компании. С другой стороны, это тоже та самая реальная поддержка отечественного дикозападного производителя со стороны Евросоюза. Плюс узаконенный способ выкачивания денег из своих потребителей при последовательном переходе с одного стандарта на другой, более изощренный. Вся остальная риторика, по моему глубокому убеждению, вторична и не более чем словоблудие, призванное отвлечь внимание.

Так вот, такие нецивилизованные методы свойственны крупным европейским, американским, трансатлантическим компаниям, ну и конечно, нашим самым эффективным менеджерам. Сообразительные предприниматели, как правило, не могут влиять и подгонять законы, стандарты и пр. под свои нужды, поэтому соображают, как приспособиться к постоянно меняющимся правилам игры, которые им сыплются сверху с завидной регулярностью. Стали поддерживать

отечественного производителя? Отлично – значит, надо им стать. Всего 3000 рублей, телефон и интернет. Выбираете посредника, который помогает вам получить вождеденный сертификат СТ 1, подтверждающий российское происхождение вашего товара. Основное условие получения сертификата – наличие денег, а не завода. Похожая ситуация сложилась при получении сертификатов соответствия, СМК – правда, за другие деньги. Скажем так, это тяжелое наследие 90-х, все на продажу. Поэтому сегодня мы с вами можем найти на рынке вроде бы российские асинхронные двигатели и частотные преобразователи, вентиляторы, которые на поверку оказываются родом из Китая, европейские вентиляционные установки также имеющие сертификат СТ 1.

Псевдопроизводство – это отдельная проблема, я сейчас не обсуждаю качество, а говорю о том, что, как только наметилась тенденция на использование отечественного оборудования, появились псевдоотечественные производители.

Понятно, что в таких условиях конкурировать российскому производителю весьма затруднительно.

Данную проблему сейчас пытаются решить, и, надо отдать должное, ситуация постепенно улучшается, подобные вещи делать все трудней и трудней. Но решать ее надо не факультативно силами отдельных энтузиастов из профессиональных ассоциаций, а вместе с чиновниками, причем комплексно, учитывая опыт и ситуацию, сложившиеся в Казахстане и Белоруссии – там те же проблемы.

## Об энергоэффективности

Что это такое? Кто судьи? И главное – зачем? Я за любое новое оборудование, любые новые технологии – я против того, чтобы все связывали только с энергоэффективностью. Не получится ли так, что новое оборудование, которое не впишется в некие рамки энергоэффективности, не имеет права на жизнь? Надо понимать, что и для чего делается. Любая новая технология – это в первую очередь не энергоэффективность. Это в первую очередь целесообразность: либо дешевле, либо эстетичнее, либо компактнее, либо в том числе энергоэффективнее – в идеале все сразу. Может быть много критериев оценки, а мы почему-то зациклились только на энергоэффективности. Водяной нагреватель энергоэффективнее электрического нагревателя, и что? На гидроэлектростанции вы будете использовать вентиляционную установку с водяным нагревом. Я лично таких проектов не видел.

Для конечного потребителя важнее потребительские свойства товара, а не корпоративные интересы отдельных производителей, которые спекулируют на этих понятиях. Дайте потребителю право выбора и корректные экономические расчеты, не умалчивая о целом ряде дополнительных затрат или проблем при использовании якобы энергоэффективного оборудования. Потребители тоже вполне сообразительны и сделают выбор.

Сообразили же итальянцы, у которых отсутствует центральное отопление, что использовать электрические нагреватели значительно дороже, чем тепловой насос. В свое время, без всяких дум об энергоэффективности, потребители в Санкт-Петербурге тоже быстро сообразили, что даже при дармовой электроэнергии, если ты не можешь получить дополнительных электрических мощностей или нет возможности реконструкции электрических сетей, у тебя остается единственный выход – это использование энергоэффективного оборудования. И использовали, несмотря на высокую стоимость такого оборудования. Вот здесь и возникает принципиальный момент: решить, что выгоднее. Но это не имеет никакого отношения к энергоэффективности, это имеет отношение к технологии и к пониманию того, что надо использовать.

Шведы пошли по другому пути – там было кому-то выгодно опять же пролоббировать геотермальные тепловые насосы. Не потому что это единственное правильное решение, а потому что это было на тот момент кому-то выгодно. По словам самих шведов, это решение используется потому, что прописано в законе и они обязаны ему следовать. Они уже не задумываются, у них по умолчанию в любой проект заложено это оборудование. То есть сама система она не хорошая и не плохая – она одна из многих. И если бы была свобода выбора, я не думаю, что они столь широко использовали бы геотермальные системы, есть множество других систем. Достаточно посмотреть на соседей шведов.

## Востребованность энергоэффективных решений и оборудования

В большинстве случаев инвесторы делают объекты на продажу. И в этом случае вопрос об энергоэффективности в принципе не стоит. Я разговаривал с некоторыми инвесторами о том, что решения, которые они используют, в ряде случаев неправильные и в дальнейшем приведут покупателя к большим дополнительным расходам. Однако инвесторов это не интересует.

**Любая новая технология – это в первую очередь целесообразность: либо дешевле, либо эстетичнее, либо компактнее, либо в том числе энергоэффективнее – в идеале все сразу. Может быть много критериев оценки, а мы почему-то зациклились только на энергоэффективности**

Покупатель, когда принимает объект, крайне редко понимает, что к чему. Он проверяет определенный список оборудования, обязательный для этого класса здания: система вентиляции, кондиционирования, система отопления и т.д. Проверил – вроде все есть... Потом, в процессе эксплуатации, когда начинают давать знать о себе недочеты, он уже будет думать. Где-то тепловую завесу поставить, потому что, к примеру, открытые большие проемы без завес на складах вылетают в приличные суммы, где-то еще что-то.

Для конкурентоспособности инвестору нужна по возможности минимальная стоимость объекта – порой в ущерб грамотным, инженерным решениям. В итоге стоимость последующей эксплуатации (высокая стоимость) инвесторов не интересует. А покупатель узнает об этом позже, когда остается с этими проблемами один на один.

## О нормотворчестве и нормативах

Немного об этой проблеме я уже рассказывал. Могу добавить, что ту головную боль, которую наши зарубежные товарищи создали у себя, они теперь пытаются перенести в нашу страну. Нам сейчас европейцы навязывают, в том числе через тот же НОСТРОЙ, законы, правила, стандарты, которые чаще всего нам не нужны. Они, мягко говоря, пытаются договориться с нашими чиновниками от строительства, которые дают указания, а дальше опять, с посткоммунистическим энтузиазмом, ответственные товарищи начинают ГАРМОНИЗИРОВАТЬ – слово-то какое забавное, зарубежные стандарты. Только ГАРМОНИЗАЦИЯ – это в первую очередь взаимное согласование, координация, упорядочивание, по крайней мере, так написано в Словаре экономики и права. У нас же это чаще всего сводится не к согласованию, а к безоговорочному принятию зарубежных стандартов и правил. И вся гармонизация сводится к освоению определенных средств, необходимых для перевода буржуйских правил на русский язык.

**В первую очередь необходимо отвечать за себя. Мы все в большей или меньшей степени причастны к тому, что происходит в нашей стране – за других отвечать не надо. Ты можешь пытаться, а можешь не пытаться что-то изменить – это твой выбор**

Я пытался в комитете по международным отношениям НОСТРОЙ объяснить, что таким образом уничтожаются остатки строительной отрасли. Почему мы со своими уже отработанными стандартами должны приспособливаться под Европу? Мы что, в Европу идем работать? Нет. Это облегчит жизнь европейцам, они приходят сюда со своими стандартами, а наши строительные компании должны приспособливаться. Как это воспринимать? Напрашивается вывод: ищи кому выгодно. Понятно, что опять нашим заклятым друзьям – только делают они это нашими руками, точнее, используя возможности своих расейских партнеров. Объяснения, что мы станем такими же грамотными строителями, как наши зарубежные партнеры, а кто не вписался, тем не место на цивилизованном рынке, – звучит как бы не очень убедительно. Я уверен, самое главное, что умеют наши заклятые друзья очень хорошо, так это в первую очередь уничтожать более слабых конкурентов – за последние 25 лет этого уже насмотрелись.

Но не все так печально, есть много разумного. Суть, или основная идея при создании стандартов (и в «АВОК», и в наших СРО), чтобы их разрабатывали специалисты в первую очередь для наших отечественных строительных компаний, учитывая наши традиции, чтобы на содержание стандартов не оказали влияние люди, которые ничего не понимают в инженерных сетях, системах... Основная идея была создавать разумные стандарты, чтобы потом по ним можно было реально работать. Со стандартами многое по-прежнему с ног на голову. Разрушить очень легко, а построить что-то новое очень сложно. Я не говорю, что все стандарты, которые внедряются, плохие, так же как и те стандарты, которые издаются в рамках наших СРО. Но они все равно имеют недочеты. Конечно, это лучше, чем полное отсутствие стандарта – вообще без стандартов и каких-то правил работать нельзя.

Отдельная проблема – отсутствие специалистов для разработки нормативных документов. Когда искали специалистов для этой работы, многие люди просто отказывались, считая, что написать хороший стандарт при существующих для этого сроках и бюджетах невозможно. Во-первых, это отнимает много времени;

во-вторых, те, кто в состоянии написать, как правило, очень востребованные специалисты и не имеют достаточно свободного времени. Раньше этим занималось государство, оно централизовано финансировало данную работу. Нормотворчеством занимались НИИ, более того, над одним стандартом могли работать ряд смежных институтов. Как к этому вернуться? Я не знаю.

Поэтому в этом вопросе надо акцентироваться не на том, хороший стандарт или нет (в первой редакции он по умолчанию идеальным не будет). Если стандарт плохой, то его надо дорабатывать, существуют вторая, третья редакции. Что бы там ни говорили, стандарт невозможно написать быстро. Он пишется, публикуется, появляются какие-то отзывы. Поэтому нужно писать стандарты, но и нужно как-то привлекать специалистов к обсуждению стандартов. Добиться каких-то критических замечаний – огромная проблема.

Понятно, что прежние СНИПы во многом устарели – они были хорошие для своего времени. Сейчас много меняется, появляются новые технологии, безусловно, это все надо отражать в новых документах, но не надо бездумно копировать все с зарубежных нормативов, у них тоже глупости хватает. Это серьезная работа, требующая серьезного отношения, ну и конечно, финансирования – куда без этого. Этим должно заниматься государство, хотя это трудно в сегодняшнее время, в сегодняшней экономической ситуации. Отдавая это саморегулируемым организациям... тоже решение, но надо понимать – у них возможности ограничены.

## О саморегулировании

Необходимость в саморегулировании в том виде, в каком оно сейчас, и его эффективность весьма спорны. Компании, работающие в строительстве, поставили перед фактом: вот вам ФЗ о саморегулировании – дерзайте. Времени на подготовку к болезненному переходу в новые условия почти не было. Вспоминая, как реализовывался этот ФЗ о саморегулировании в строительстве, все неурядицы и проблемы, я понимаю, что нашим строителям это принесло много проблем. Не говоря о том, что быть членом СРО это еще и очень накладно. Взносы в компенсационный фонд для многих компаний оказались очень болезненными; часть компаний небольшие, но вполне профессиональные, не нашли свободных средств и оказались за рамками правового поля.

Я сейчас говорю не о том, что идея саморегулирования плоха, я говорю о проблемах реализации этой идеи. Ну и тот же вопрос: кому выгодно? На момент

выхода закона и его внедрения это, безусловно, было выгодно исключительно людям, имеющим отношение к крупнейшим строительным компаниям.

Собственно, это была очередная калька с опыта наших зарубежных товарищей. Аналогичная ситуация и на Западе: там также крупные компании, крупные производители лоббируют свои интересы. Просто у них этот путь был достаточно долгим.

Мы же хотим создать все быстро – сегодня и сейчас, но так не бывает – точнее, бывает, но очень болезненно. Если брать те же крупные американские или европейские ассоциации, то некоторым из них уже по 100 лет. За такой период времени, наверное, можно достичь внушительных результатов. Только кто анализировал проблемы, через которые они прошли, и какой ценой? У нас же экономика находится, мягко говоря, не в самом лучшем положении. Хватит ли у наших строителей терпения и средств?

## О выходе на мировые рынки

Да, это сладкое слово «экспорт». Первый экспорт своей продукции мы осуществили в 2003 году. Возврата НДС мы ждали один год и два месяца. Ну как ждали: доказывали Центральной налоговой инспекции Санкт-Петербурга свое право на возврат НДС в двух инстанциях Арбитражного суда. Официальная инфляция за год составила около 12%, официальное удорожание цветных и черных металлов за истекший период около 28%. Примерную дополнительную сумму убытков можете посчитать сами. Налоговая инспекция все это делала под лозунгом борьбы с эффективными, но жуликоватыми менеджерами. Что эти менеджеры делали? Экспортировали Чистейший Питерский Воздух, примерно 70 кубических метров в каждой фуре, выручку растворяли в одуванчиках и требовали с государства возврат НДС с этих потраченных сумм. Причем, похоже, этот бизнес процветал, а фактические экспортеры вынуждены были судиться по каждой поставке. Справедливости ради надо сказать, что за несколько лет мы сократили сроки возврата до 6–8 месяцев. Другая проблема возникла, откуда не ждали. Одна славная немецкая фирма задержала оплату поставленного товара на полтора месяца. Да, та самая хваленая немецкая пунктуальность. Тут как тут нарисовался валютный контроль и объяснил нам, «неразумным», что мы моральные уроды, вывозящие достояние страны за рубеж без какой-либо оплаты. Третья проблема: европейцы подчас убеждены, что мы те же китайцы, только менее дикие, но наши экспортные цены должны быть,

как в Китае. Есть и другие проблемы. Хочу только отметить, что во всем мире государство поддерживает экспортеров – это нормально, это выгодно государству. В нашей стране добросовестность некоторых проверяющих органов выходит за рамки всех разумных пределов. Уверен, для серьезного выхода на мировые рынки простого энтузиазма отечественных производителей здесь будет маловато – здесь нужна реальная поддержка государства.

## Что делать?

Каждый должен делать свою работу на своем месте. Нельзя все проблемы сваливать на происки чиновников или наших заклятых друзей. У них свой бизнес – будем так это называть. Прежде всего нельзя проходить мимо таких вещей. Если есть возможность, то нужно обозначать или решать эти проблемы. Это надо делать, и чем больше людей будет обращать внимание на проблему, тем больше вероятность того, что что-то изменится. И в первую очередь необходимо отвечать за себя. Мы все в большей или меньшей степени причастны к тому, что происходит в нашей стране – за других отвечать не надо. Ты можешь пытаться, а можешь не пытаться что-то изменить – это твой выбор. Если раньше те же чиновники на местах чувствовали полную безнаказанность, то сейчас они тоже уязвимы. Достаточно посмотреть арбитражную практику.

Меняется ситуация к лучшему. Просто каждый на своем месте должен отстаивать свою позицию. Однако отстаивать какую-то позицию можно при условии, что ты чувствуешь себя достаточно защищенным с правовой точки зрения. Особенно это касается маленьких компаний. А если ты, предположим, используешь серые схемы и идешь доказывать свою позицию в налоговую инспекцию, то это по меньшей мере глупо. Знайте и будьте любезны: откажитесь от всех «схем» по минимизации налогов, тогда имеете право доказывать. В этом как раз и проблема. Заявления, что другие больше воруют или меня поставили в эти условия, не могут служить оправданием. Когда мы все это поймем, может, что-то и получится хорошее. ■

*Редакция благодарит  
Сергея Павловича Цимермана  
за возможность ознакомиться с мнением  
о ситуации, сложившейся в отрасли,  
и предпосылках ее возникновения.  
Уверены, что материал будет интересен  
всем нашим читателям.*