

# «Встряхнуть мозги!»

## и заглянуть на 10 лет вперед

Мария Огнева

**К**ак выжить в конкурентной экономической среде и стать лидерами? Что такое стратегия развития и как она создается? Об этом мы беседуем с **Сергеем Брилкой**, человеком в регионе известным и уважаемым, взявшимся за создание Некоммерческого партнерства «Саморегулируемая организация строителей Байкальского региона» (НК СРО СБР) и добившемся немалых успехов на этом неизведанном поприще.

— *Как Вы оцениваете уровень развития конкуренции в российской экономике? Существует ли она сегодня на рынке саморегулирования?*

— Сейчас во всех секторах экономики происходит монополизация: два-три сильных игрока никого и близко не пускают к «своему» рынку. Такая среда сегодня выстроилась в металлургии, энергетике, машиностроении. Строительная отрасль тоже рано или поздно будет монополизирована. Подобные процессы, вероятно, коснутся и сферы саморегулирования. В России уже порядка 70% СРО (всего же насчитывается более 200 организаций) сосредоточены в Москве и Санкт-Петербурге. И это неудивительно, ведь именно там можно стать обладателем конкурентных преимуществ: быстрее получать информацию, участвовать во всех мероприятиях по теме саморегулирования, которые проводит Администрация президента, Правительство РФ, Министерство регионального развития, Ростехнадзор. Московские и питерские СРО уже создали огромное количество филиалов в субъектах Федерации. Даже там, где есть собственные организации. У нас в области сегодня действует несколько филиалов — столичные, из Санкт-Петербурга, Саратова, Томска. На первом этапе, вроде, конкурентная среда и создается, а потом все равно будет происходить монопольное поглощение. Поэтому очень важно именно сейчас попасть в число наиболее сильных игроков, чтобы в дальнейшем остаться на рынке.

— *А есть ли в России какая-то программа выживания в условиях неизбежного поглощения?*

— К сожалению, нет. Строительная отрасль играет серьезную роль в экономике, но страшно зависит от ее состояния и общего вектора развития страны. Как СРО могут сыграть в пользу России, когда с востока нас поджимают китайцы, да и запад подавляет технологически и интеллектуально? Строители могут повлиять на эти процессы только через политическую волю руководства государства. Взять опыт Китая: в усло-

виях глобализации они сделали строительную отрасль одной из главных, закрылись у себя и начали активно строить новые дороги, жилье. От этого экономика мгновенно выиграет. Да и у людей, которые получают возможность жить в комфортных условиях, сразу же происходит социальный скачок: появляется внутренняя энергия, хочется работать на свою страну. Это поведение победителей, которому стоит поучиться.

— *Какие шаги в этом направлении предпринимаются СРО?*

— Очень сложно в условиях еще неустоявшейся нормативно-технической базы, при отсутствии практики применения законов, касающихся саморегулирования, быть конкурентоспособным. Но сложно не значит невозможно. Главное преимущество сегодня — компетентность. Чтобы сама идея саморегулирования не оказалась скомпрометирована, мы обязаны досконально, до мелочей, знать все, с чем сталкиваемся в ежедневной работе. Поэтому — учиться, учиться и еще раз учиться! Учиться бизнесу, обновлять технические знания. Я сам, в свои 56 лет, стал студентом. Получаю второе образование в Иркутском государственном техническом университете и сотрудников своих к этому делу привлек, поставив перед ними задачу — срочно освежить знания в инженерном направлении. Со мной вместе уже четверо учатся. Польза в этом однозначно есть, несмотря на то, что целые вечера приходится проводить за учебниками. Происходит переоценка знаний — с позиции жизненного опыта, практических навыков. Когда начинаешь повторять теорию, готовить контрольные работы, идет концентрированная нагрузка на мозги, на другое понятийное уровне все вещи воспринимаются. А от глубины знаний, которые необходимы в ежедневной работе, напрямую зависит твой профессионализм.

И вообще я считаю, что мозги нужно время от времени встряхивать. Рутинная работа затягивает, а надо двигаться вперед. Не так давно у нас прошел семинар, организованный БМБШ ИГУ. Это была деловая игра, в ней участвовали около 30 человек — сотрудники нашей организации и представители компаний, являющихся членами СРО. Тема для дискуссии была выбрана весьма актуальная: как стать конкурентоспособными, какие конкретные шаги для этого надо сделать. Нас разбили на 4 команды, каждой из которых предстояло выдвигать свои идеи.

— *Почему Вы решили обратиться за помощью именно в БМБШ ИГУ?*

— Авторитет этой школы общеизвестен, и выбор наш объясняется просто. Наши руководители, недавно окончившие там МВА, — генеральный директор партнерства Алексей Пономарев и начальник управления по работе с документами и реестру членов НП СРО Егор Росляков — тоже очень до-



вольны. Преподаватели школы смогли дать им в концентрированном объеме те знания, которыми представители нашей среды не обладают.

Что касается меня лично, мне нравится тот подход к бизнес-образованию, который принят в БМБШ. Там всегда стремятся работать на опережение, заставляют искать, думать, спорить. Я всегда с радостью посещаю учебные мероприятия. К примеру, очень интересной была деловая игра со студентами САФа, на которую меня пригласили в качестве эксперта. Несказанное удовольствие я получил и от самого задания, и от того, как его выполняли студенты. Показательно, что судьями являлись выпускники школы, которые добились серьезных успехов. Например, Максим Безрядин, генеральный директор НК «Дулисьма», или Максим Бароменский, первый заместитель председателя правления Байкальского банка Сбербанка России. Глядя на таких людей, ребята видят, к чему нужно стремиться. Подобный нестандартный подход и в методах обучения, и при проведении экзаменов мне нравится. Желая бизнес-школе продолжать в том же духе.

— *На Ваш взгляд, бизнес-образование необходимо специалистам СРО?*

— Очень, особенно тем, кто занимает руководящие посты. Это признали и главы компаний, которые приняли участие в семинаре.

— *Довольны ли Вы результатом семинара?*

— Конечно, такие мероприятия полезны, потому что взбадривают, заставляют людей думать совершенно по-другому. Теперь частенько на планерках мы возвращаемся к проблемам, которые обсуждали на семинаре. Причем нам не давали готовых рекомендаций, а наводящими вопросами раскачивали нас. Вспоминаю, как все мы, 30 человек, корпели над формулировкой стратегии конкурентного выживания. Порой появлялись абсолютно абсурдные предложения. А ведь именно они являются показателями неизученности вопроса. Значит, надо копнуть глубже, попытаться с разных сторон взглянуть

на проблему. Возможно, какое-то из решений «грозит» глобальным выигрышем. Так ведь и совершаются великие открытия. Например, как появился самолет? Сперва вообще считали, что человек летать не может, потом придумали сделать крылья, потом появился мотор... Так что практику семинаров мы будем продолжать.

— *В чем же заключаются выработанные общими усилиями «рецепты конкурентоспособности»?*

— Во-первых, мы должны быть хорошо образованы и прекрасно разбираться в тех вопросах, которые курируем. Во-вторых, необходимо выстроить четкую систему взаимодействия с членами своей организации, интересы которых мы представляем и защищаем. В-третьих, создать сеть филиалов в других территориях, как это делают наши конкуренты. Например, отделения можно сформировать в Бурятии или Забайкальском крае, поскольку некоторые компании из этих регионов входят в СРО Байкальского региона, и число таковых увеличивается. Это значительно упростит работу. Согласитесь, для решения текущих вопросов в Иркутске не ездишь, а здесь важна оперативность.

Кроме того, у нас возникла идея создания собственного технически-испытательного центра, который бы на равных условиях и по минимальной цене оказывал услуги нашим строительным компаниям. Сегодня же за проведением лабораторных экспертиз при решении спорных моментов им приходится обращаться в различные условно независимые организации, которые далеко не всегда дают точный результат. Словом, чтобы наша СРО могла успешно конкурировать в профессиональной сфере, она не должна потерпеть ни одного фиаско. А для этого нужен контроль, контроль и еще раз контроль. Обеспечив 100%-ную безопасность строящихся объектов, мы избежим негативного отношения со стороны потребителей и заказчиков... и станем лидерами в своей отрасли. По нашим прогнозам, на рынке саморегулирования в России может остаться от 25 до 50 организаций. И мы поставили перед собой задачу попасть в этот список.