

## Как работают и сколько получают за свой труд строители в США



Почти все строительные компании в США имеют одинаковый режим работы: на стройке все работают с 6-ти утра до 2:30 дня, а в офисе – с 7-ми утра до 5-ти вечера. И там, и там много внеурочной работы, но на стройке она оплачивается по ставке 1,5, а в офисе – нет.

В США не принято грубить коллегам, почти никогда. Вообще, ругаться не принято, поскольку много конфликтов заканчиваются судебными исками, в которых, как правило, не сотрудник, а компания должна доказать, что она вела себя подобающе. Судебный иск с сотрудником запросто может стоить компании около 400.000 долларов. Поэтому и не ругаются,

все улыбаются друг другу, и ведут себя предельно корректно. Улыбки при этом иногда явно натянутые, но культура воспитания заставляет.

В штатах Калифорнии и Неваде действует закон «At Will», то есть «по доброй воле». Он означает, что сотрудник может уйти из компании с уведомлением за 10 минут, и компания может в любой момент уволить сотрудника с таким же уведомлением. Этот закон довольно сильно дисциплинирует всех, и сотрудников, и компанию. Владельцы компаний понимают, что ценного кадра у них переманить можно в два счёта, а дурак понимает, что уволить его могут прямо сегодня в обед. Совершенная рыночная конкуренция.

Если компания нанимает слишком мало людей из меньшинств, ей могут вкатить иск о дискриминации. Поэтому состав компаний очень разнообразен, работают люди со всего света. Каждого сотрудника перед приёмом на работу прогоняют через четыре основных теста: письменный тест на понимание, логику, знание английского и предмета работы, затем собеседование с тремя-четырьмя Senior работниками компании, потом обязательный для всех медицинский анализ на наркотики, и последний – проверка Criminal Background и DUI (вождение автомобиля под воздействием алкоголя или наркотиков). Такая процедура более-менее гарантирует, что компания наймёт себе хорошего человека.

Зарплаты в стройке в США варьируются от 12 USD/час для подсобников до 93 USD/час. Идёт много проектов для правительства, для армии, где минимальная оплата труда, скажем, электрика, равняется 62 долларам в час. Все рабочие, естественно, хотят попасть на такую стройку. Но есть и много частных проектов, например, Tesla Gigafactory, где из-за бешеного темпа работ установлен стандартный режим работы 6 дней в неделю, 10 часов в день. На таком проекте квалифицированный персонал получает первые 40 часов в неделю примерно около 40 долларов в час, а следующие 20 часов – по ставке 1,5, то есть 60 долларов в час. Итого в месяц до налогов выходит около 11.700 долларов, после налогов – около десятки в месяц. Но это на частной стройке, на которой график очень сжат и людей сильно не хватает. На обычной стройке квалифицированный персонал получает 40 USD x 40 часов в неделю, это около 6.700 долларов до налогов, и примерно 5.650 после уплаты налогов. Вычитают 16% налогов, у кого большая семья, с холостых – около 25%.

Чтобы добраться до такой оплаты труда, нужно быть хорошим рабочим, умелым. Которого ценят коллеги и начальство. Есть ещё стройки типа Prevailing Wage и Davis-

Васон Act. История создания этих законов очень интересна. На стройках Prevailing Wage и Davis-Bacon Act все зарплаты в час для каждого вида рабочей профессии установлены правительством США, и обновляются раз в год. Электрик, скажем, – это примерно 62 доллара в час. Соответственно, все часы свыше 40 часов в неделю – это ещё в полтора раза больше. Такие рабочие получают больше, чем топ-менеджеры многих компаний. Все Public Works (дороги, мосты, инженерные сети для городов, школы, здания правительства, станции генерации, перекачки воды и канализации, военная инфраструктура и т. п.) являются проектами с контролируемой оплатой труда рабочим. Поэтому они, как правило, намного дороже, чем частные проекты. Один из примеров – реконструкция здания ООН в Нью-Йорке, этот проект стоил более 2,5 млрд. долларов. И львиная доля этих расходов пришлась на оплату рабочей силы.

На строительном рынке США сейчас очень высока потребность в рабочей силе. Компании не могут найти себе людей на проекты, люди просто кончились, идёт строительный бум. Поэтому механизмы мотивации, отношения к сотрудникам, их обучения для повышения их отдачи – всему этому уделяется особое внимание.

Строительные лицензии в США выдаются только людям, а уже затем привязываются к компании. Поэтому если такой человек ушёл из компании, нужно получать новую лицензию, на другого человека. Такой человек должен успешно сдать экзамен, который идёт 6 часов, в нём 240 вопросов, половина на знание законов, половина на знание индустрии, например, вычислить падение напряжения в фидере длиной 360 футов при напряжении 480V, силе тока 260А и толщине фидера 300MCM. Чтобы стать лицензированным инженером-проектировщиком (Professional Engineer), нужно сдать два экзамена (один в начале карьеры, сразу после университета, второй через 4 года инженерной практики), в десять раз сложнее, чем на строительную лицензию. С интегралами, дифференциалами, и расчётами эпюр напряжений. Только такие люди подписывают каждый чертёж и ставят на него свою персональную печать, а не компания. Компания просто ставит свой логотип. Если что-то спроектировано неправильно и будет авария, отвечать будет этот самый инженер. Для этого у него есть страховка профессиональной ответственности.

На строительном рынке США очень глубокая специализация подрядчиков по областям их работы. Если заглянуть в официальный классификатор лицензий, то вы увидите 46 разных лицензий. Для каждой – свой экзамен, своя отдельная процедура.

В строительном бизнесе США от сметчика на 70% зависит, будет завтра работа у компании, или нет. Это он отвечает за то, чтобы компания выиграла тендер на строительство, чтобы была подготовлена не только смета, но и все сопроводительные документы для тендера. Огромная ответственность, и тонкое умение. Оставшиеся 30% зависят от решений владельца компании в ходе конкурса, а также от решающей встречи с клиентом с интенсивом согласований его финальных требований.

Смета в сто раз проще и понятнее, чем в России, любой прораб в ней разберётся что к чему. Она устроена по очень простому принципу: например, строка «Розетка 125V, 20А»: розетка стоит три доллара, а установить её в стену занимает полчаса. Всё. Никакого маразма с коэффициентами и индексами, широко распространённого на моей Родине. Смета предназначена для того, чтобы выиграть проект, а поскольку на этапе конкурса и борьбы за контракт времени для составления сметы очень мало, то все операции по её составлению должны быть максимально эффективными. Смета на проект стоимостью 20 – 30 миллионов долларов делается за 5 – 10 рабочих дней, на проект 1 – 2 миллиона – за один-два дня.

Малые компании делают сметы, которые после выигрыша контракта можно смело отправлять поставщику на комплектацию и поставку. В больших компаниях это двухступенчатый процесс: сначала делают смету в общих чертах, чтобы взять

контракт, а затем если победили, то делают вторую смету, уже для ежедневной работы на проекте, поставок, и учёта рабочего времени и материалов. По мере того, как портфель проектов и опыт компании растут, вносятся ежедневные корректировки в базу данных. В базе данных изменяются и цены на материал, и трудозатраты. Это происходит не для удовольствия, а является результатом кропотливой работы и споров между сметчиками и производителями, ведь сметчики должны выиграть проект, в производители вечно приходят жаловаться, что денег не хватает на стройку. Вечная дихотомия строительного бизнеса.

Есть в США удивительный закон, которого нет (и не будет?...) в России, называется Mechanics' Lien (Залог Строителя). Это чуть ли не единственный закон, который очень сильно защищает права подрядчика на получение денег. По этому закону, ЛЮБОЙ из подрядчиков, субподрядчиков, любой из поставщиков оборудования и материалов, любой из РАБОЧИХ, архитекторов, САДОВНИКОВ, ремонтников розеток или кранов, смесителей и т. п. может наложить на недвижимость ЗАЛОГ. В том случае, если он выполнил свою работу по контракту (проектирование, строительство, поставка материалов, и другие улучшения), а ему не заплатили (причём, нет никакого значения, КТО ему не заплатил). Это очень мощный инструмент получения денег за свою работу. Если работали, и вам не заплатили на проекте, вы регистрируете в Registrar (аналог Росреестра) залог на здание вместе с участком, и имеете право через 30 дней подать документы на принудительную продажу этого актива, и получение своих денег. Этот залог может быть наложен на недвижимость в любой момент, даже если подрядчик не получил ПРОМЕЖУТОЧНУЮ оплату по договору вовремя. Залог является безусловным, согласие владельца недвижимости не требуется.

Поэтому, в США НИКОГДА НЕ КИДАЮТ подрядчиков и рабочих с оплатой по контракту или по зарплате (естественно для этого они должны вовремя подавать документы, требуемые по этому закону, например, Preliminary Notice, выдерживать сроки подачи и т. д.). Этот закон имеет и обратную сторону медали: если вы владелец дома, и на вас работает подрядчик, это ВАША ответственность, чтобы проследить за тем, что все его субподрядчики и рабочие получили свои деньги, иначе ваш дом может быть ПРИНУДИТЕЛЬНО продан с молотка за долг размером, например, 700 долларов, за ремонт забора. Для этого у владельцев домов тоже есть целый набор инструментов, о которых они обычно и не догадываются.

Честность в бизнесе в США – не духовно-теоретическое понятие как в России. Она напрямую вытекает из ежедневных практик маркетинга, производства и закрытия проекта, до зубов вооружена и обладает продвинутыми инструментами взаимных проверок контрагентов. Например, на этапе конкурса за проект, когда вы конкурируете с двумя-тремя подрядчиками вашей специализации, на этапе вскрытия конвертов и оглашения цен выясняется, что цены отличаются на 3 – 5%. Требования к страховкам и гарантиям общие и одинаковые для всех. Сметные базы данных у всех очень похожи, и обновляются как раз по результатам конкурсов и борьбы за контракты. Победитель тендера, «Low Bidder» не просто выигрывает конкурс, его документацию проверяет подрядчик, занявший второе место, и имеет право подать апелляцию на результаты тендера и отменить его результаты, если найдёт, к чему придраться. Если не нашёл, ставит об этом подпись в тендерном протоколе (для дорожных Public Works тендеров, есть и закрытые конкурсы). Если поставщик оценил поставку пакета материалов подрядчику по спецификации, и что-то забыл, ему придётся проглотить этот убыток чтобы сохранить отношения с подрядчиком. Если подрядчик что-то забыл посчитать в своей смете и так выиграл тендер, то он будет выполнять эти работы за свой счёт.

На этапе производства работ никак нельзя обойти Material Submittals и многочисленные инспекции местных властей. То есть материалы, и качество работ

полностью контролируются. Любое серьёзное нарушение приводит к огромным штрафам и в худших случаях, к Revoking the Licence. Вся история серьёзных нарушений привязана к лицензии и доступна онлайн для всех, с именами и фамилиями людей, покрытиями по страховкам и т. п.

Зарплаты рабочим выплачиваются раз в неделю, если вы попробуете с ними мухлевать, то ваша компания закончит своё существование месяца за четыре. Не вариант.

Прямым следствием вышестоящего раздела, таланта, ума, расторопности, связей, в хорошем смысле хитрости руководителя и состояния рынка, для любой успешной компании является достижение показателя её главной функции оптимизации: запланированной прибыли на проекте. Маленькие компании («Mommy & Daddy Shops», как их называют в США на местном сленге), зарабатывают на проектах 30 – 70% прибыли до налогообложения, то есть по формуле (цена всех материалов + оплата труда рабочих + стоимость всех субподрядчиков + цена пользования оборудованием) \* (от 1,3 до 1,7). В среднем, около 1,5. После уплаты налогов и содержания офиса остаётся около 25 – 30%. Но проекты у таких компаний маленькие, до 0,5 миллиона долларов, а 90% проектов не дотягивают и до 50 тысяч долларов. Такой тип компаний в стройке классифицируют как Service Company.

Огромные компании с оборотом в несколько миллиардов долларов (как Skanska, Emscor, Jacobs) зарабатывают примерно от 5% до 25% до налогообложения, в зависимости от проекта (по той же формуле, что выше). Думаю, точная оценка средней по рынку цифры прибыли находится в районе 15%. После уплаты налогов и содержания центрального офиса остаётся примерно половина, но если компания имеет не слишком раздутый штат, и умного бухгалтера, а тот хорошо разбирается в налогах – то больше.

В плохие времена, когда рынок падает (как это случилось в 2007 – 2009 годах), и много компаний разоряются, оставшиеся в живых работают за 5%, и меньше, параллельно собирая лучшие осколки разорившихся. Доходит до 0 – 1%, в чём есть большой смысл, ведь заново команду собирать после того, как ты всех уволил, невероятно трудно, обратно наймёшь кого попало. Зато в хорошие времена, когда везде полно проектов и людей днём с огнём не найти, все (поставщики, субподрядчики, генподрядчики) поднимают для клиентов планку до 20 – 25% (большие компании) и 50 – 70% (маленькие компании) до налогообложения, чтобы накопить жиру до следующего падения рынка. А рынок радуется своему постоянству, и падает аккуратно раз в 10 лет. Многим компаниям на строительном рынке по 100 – 150 лет и более (например, McCarthy, с 1864 года), поэтому эволюция ценообразования «сколько стоит положить кирпич на кирпич», прошла большой путь, и правила игры для компаний совершенно одинаковые.