

# ■ IMCA – решение или проблема для постсоветского региона?

Олег Алферьев, директор ТОО «НПФ Каспий Дайв Про», Казахстан

**Международная Ассоциация Морских Подрядчиков – именно так переводится на русский язык ставшая с недавнего времени притчей во языцех у постсоветского водолазного сообщества аббревиатура IMCA (International Marine Contractors Association).**

Что же такое эта пресловутая IMCA, в которую нас тычут носом иностранные заказчики – участники инвестиционных проектов, на которую заискивающе поглядывают англоманы, по поводу которой неистово бухтят русофобы и о которой вообще не слыхало большинство крепких парней, оглядывающих глубины российской глубинки через иллюминаторы своих трехболтовок?

Международная Ассоциация Морских Подрядчиков образована в конце двадцатого столетия в результате слияния AODC (*Association of Offshore Diving Contractors*) – Ассоциации Оффшорных Водолазных Подрядчиков – с DPVOA (*Dynamically Positioned Vessel Owners Association*) – Ассоциацией Владельцев Динамически Позиционируемых Судов.

Основная благая цель Ассоциации – систематизировать и упорядочивать процессы и документооборот в сфере морских операций, дабы унифицировать как требования заказчиков, так и стандарты подрядчиков. Грубо говоря, дать возможность водолазам и водолажным компаниям свободно перемещаться по планете (в зоне действия IMCA, разумеется) в поисках заказчиков, а у заказчиков устранить головную боль, связанную со сменой подрядчика. То есть IMCA взяла на себя роль создателя межгосударственного отраслевого стандарта, регулирующего водолазную деятельность в открытом море.

**Почему открытое море (оффшор)?** Потому что именно там, в нейтральных водах, с семидесятых годов прошлого столетия начались активные разработки нефтяных месторождений, на которые пришли крупные корпорации, а зачастую и консорциумы из несколь-



ких корпораций – представителей разных государств. Это заказчики. Вслед за ними потянулись и подрядчики, в том числе и специализированные водолазные компании. Надо отметить, что в СССР основным «двигателем прогресса» водолазной отрасли в ту пору был военно-промышленный комплекс. И все советские прогрессивные разработки были спрятаны под грифом «секретно».

В отличие от нас, «загнивающие» капиталисты, в погоне за «длинным» долларом, развивались по собственному сценарию. Законодателем их водолазного прогресса яв-

лялся именно нефтяной оффшорный сектор. Спрос рождал предложения. И предложения поступали от водолазов разных стран — как правило, стран-участниц нефтяных проектов. Каждая уважающая себя морская держава имела, да и по сей день имеет собственное законодательство в водолазной отрасли. В связи с этим у водолазов, а в большей степени — у заказчиков на шельфе возникали проблемы, связанные с расхождениями в нормативах, методах, технологиях, в используемом оборудовании и пр. между водолазными подрядчиками из разных стран. Назрела потребность единой стандартизации отрасли в интернациональных масштабах. Взять за основу международных норм водолазные правила какого-либо отдельного государства Европы было невозможно из соображений политкорректности.

В игру вступили ассоциации, пытавшиеся навести порядок в данной сфере, уладить конфликты и при этом никого не обидеть. Но и ассоциации долгое время не могли решить всех проблем, так как желающих «навести порядок» оказалось много и каждый тянул одеяло на себя.

Время сделало свое дело, и к середине девяностых годов на европейской арене водолазных ассоциаций остается два более-менее значимых игрока: AODC и DPVOA, с сотней членов в совокупности. Около двух лет понадобилось на улаживание формальностей с момента объявления о слиянии двух ассоциаций, и с 1997 года в лондонском офисе начал активно функционировать объединенный секретариат под брендом IMCA. К 2006 году количество членов IMCA выросло до 300, а на конец 2010-го перевалило за 700.

Сегодня IMCA — не единственная в мире ассоциация, регулирующая водолазную деятельность. В США с 1968 года активно работает американская ассоциация ADCI, которая также имеет статус международной и превалирует на американском континенте\*. По количеству членов, зоне покрытия, признанности нормативов и продуктивности деятельности на сегодняшний день среди многих ассоциаций можно выделить именно двух «китов» — IMCA и американскую ADCI. Среди данных ассоциаций имеется договоренность о взаимном признании нормативов друг друга, и даже изредка проводятся совместные мероприятия типа семинаров, обмена опытом и т.п. Я не удивлюсь, если и они, в рамках всеобщей глобализации, через несколько лет также объявят о слиянии.

**Если эти ассоциации заняты одним и тем же, имеют схожие принципы и политику, при этом ADCI гораздо старше, так почему мы все же говорим об IMCA?**

IMCA за последнее десятилетие имела мощное развитие и получила широкое распространение. **В чем же причина ее успеха?**

Во-первых, то ли учитывая богатый колониальный опыт Великобритании, то ли благодаря грамотной маркетинговой политике, но география IMCA значительно шире. В структуру данной ассоциации по количеству региональных представительств, или, как у них называется, региональных офисов, помимо центрального секретариата в Лондоне, входят: Азиатско-Тихоокеанский регион; Европа и Африка; Ближний Восток и Индия; Южная Америка, а также Центральная и Северная Америка, несмотря на то, что это исконная вотчина ADCI.

Во-вторых, IMCA удалось привлечь в свои ряды множество членов из различных отраслей, прямо или косвенно связанных с водолазной деятельностью. Все члены отнесены к категориям: подрядчиков; поставщиков; учебных заведений; агентств по подбору персонала и корреспондирующих, т.е. не имеющих права голоса (это нефтяные компании, правительственные и регулятивные учреждения). Каждый член, согласно своим областям деятельности и вкладу, относится к одному или более (из четырех) подразделений IMCA (водолазное, морское, оффшорных проверок, а также независимых систем и телеуправляемых аппаратов). Членами IMCA не могут быть физические лица.

И, в-третьих, то, что, на мой взгляд, наиболее ценно именно с точки зрения бизнеса, т.е. занятия, приносящего прибыль. Чиновникам или маркетологам IMCA удалось выстроить такую схему взаимоотношений между членами и ассоциацией, что все довольны. Члены ассоциации получают выгоду от взаимодействия между собой, а ассоциация получает прямой материальный доход от членских взносов.

**Как это работает?** IMCA выпускает стандарты, регулирующие водолазную деятельность. Сюда относятся стандарты по безопасности, используемому оборудованию, обучению, медицинские стандарты и многое другое. Поскольку созданием стандартов занимаются профессионалы-производители — специалисты в своих отраслях, а не чиновники, то эти стандарты можно признать весьма качественными. Из различных национальных стандартов берется все наилучшее, применимое в водолазной оффшорной практике. По этой причине такими нормативами удобно и приятно пользоваться. Они действительно приживаются и носят не формальный, а абсолютно рабочий характер.



\* Ассоциация международных водолазных подрядчиков (именно так переводится на русский язык Association of Diving Contractors International) была создана несколькими мелкими американскими водолазными компаниями с той же целью разработки и внедрения межотраслевых стандартов. На сегодня она объединяет более 500 членов из 41 государства.

Казалось бы, довольны все: у заказчиков не болит голова при смене водолазного подрядчика, у водолазного подрядчика не болит голова при подборе персонала, у персонала не болит голова о трудоустройстве, а также о проблемах незнакомого оборудования и снаряжения на новой площадке; контролирующие органы довольны снижением статистики происшествий и несчастных случаев. От всего этого богатеет ассоциация, а следовательно, ширятся и ее возможности.

**Теперь давайте рассмотрим плюсы и минусы членства в данной ассоциации для нас.**

Несомненный плюс — это теоретическая возможность нашим водолажным подрядчикам как выходить на международный рынок, так и смело работать с иностранными инвесторами у себя дома. Плюс весомый, так как мы получаем возможность работать и зарабатывать по «их» расценкам.

**Чем же придется заплатить за эти эфемерные блага?**

Теоретически членство в ИМСА стоит вполне адекватных денег. Всего-навсего вам придется купить пакет нормативных документов, пригласить аудитора для проверки вашей компании и оплатить членский взнос. Членский взнос, перелет, проживание и питание

**Членский взнос, перелет, проживание и питание аудитора плюс прочие расходы обойдутся не дороже 10 тыс. фунтов стерлингов, в зависимости от удаленности вашего региона от Лондона и широты вашего гостеприимства.**

аудитора плюс прочие расходы обойдутся не дороже 10 тыс. фунтов стерлингов, в зависимости от удаленности вашего региона от Лондона и широты вашего гостеприимства.

Но оплата этих денег отнюдь не гарантирует прием вашей компании в ИМСА. Аудитор с объемистым чек-листом выдаст вам кучу замечаний, устранив которые, вы повторите процедуру вызова аудитора, чтобы отчитаться о проделанной работе и стать, наконец, счастливым обладателем сертификата ИМСА.

**В теории все просто. А как на практике?**

Среди прочих замечаний мелким шрифтом будет значиться несоответствие вашего документооборота, оборудования, снаряжения и уровня подготовки персонала требованиям ИМСА. Усиленно начав устранять замечания,

вы вдруг осознаете, за счет чего ИМСА получила такое распространение, имеет немалый доход, и вообще как это все работает и во сколько оно вам обойдется.

**Первое.** Привести наш документооборот в соответствие с их требованиями означает фактически работу по двойному стандарту, так как наши правила никто не отменял. Количество бумаг удвоится, т.к. придется заполнять и наши журналы на русском, и их чек-листы на английском. Но это — самая незначительная и малозатратная предстоящая перемена.

**Второе.** Вы с удивлением обнаружите, что то оборудование и снаряжение, которое вы холили и лелеяли, которое служило вам верой и правдой многие годы, можно забыть. Чтобы быть членом, необходимо и работать на том, что одобрено ассоциацией, т.е. на том, что выпускают члены. Вы решили идти до конца и потратили около 600 тыс. евро на оборудование для одной станции, плюс налоги и пр. О'кей, говорит аудитор, одобряем. Но и этого недостаточно.

**Третье:** персонал. Вы должны иметь водолазную станцию, укомплектованную водолазами, дайвинг-лидером и супервайзером, сертифицированными ИМСА — то есть людьми, прошедшими обучение в водолазной школе — члене ИМСА. И никого не волнует, что ваш водолазный спец и в Арктике подо льдом нырял, и из торпедного аппарата выходил, и броненосец в потемках резал и по кускам из воды вытаскивал. Его опыт никого не интересует, пока он не член. А до супервайзера ему... — с нуля! Потому что супервайзером может быть только член с членским стажем.

Что же делать? У вас есть два выхода. Либо «выращивать» своих, вкладывая в них немалые деньги, ожидая, пока подрастут, и выслушивая: «А на западе с этим сертификатом... ух, я сейчас заработал бы!», либо «покупать» у них их готовых членов с готовым стажем. И, соответственно, платить им по «их» расценкам.

Предположим, вы выбрали своих. Родные, как-никак, и говорят на одном с вами языке. Отправили их учиться в школу, сертифицированную ИМСА. Сравнив ценовые предложения и прикинув все расходы, вы наверняка выберете не элитную европейскую школу, а какую-нибудь южно-африканскую, «эконом-класса», где качество обучения никак не лучше, чем у нас в Воронеже, а затраты, тем не менее, больше в разы. Да и языковой барьер не даст вашим хлопцам усвоить материал в полном объеме. Но это не важно, лишь бы

была корочка с заветным логотипом ИМСА.

Итак, вы все еще не член, но вместо иллюзорного дохода, который ожидали иметь по «тем» ставкам «оттуда», уже несете расходы по «тем» ставкам и отдаете «туда» свои кровно заработанные.

**И не обольщайтесь тем, что, став, наконец, членом, вы тут же озолотитесь.**

Во-первых, став членом, вы автоматически признаете все их условия, а значит, расходы «туда» только начинаются... Любой болтик должен быть одобрен, любой винтик поверен. Чья проверка признается? Естественно, только члена. Периодическое ТО снаряжения и оборудования будет делать сервисная компания — член! Откуда? Оттуда! Медкомиссия... Ни один наш, даже самый умный, профессор с кафедры водолазной медицины, не член. А значит, для вас совершенно бесполезен. Оффшорные водолазы с Каспийского моря, к примеру, проходят медкомиссию... в Дубае! Там ближайший член, поэтому его услуги дешевле. Опять отдаем куда-то «туда»...

Когда ваша компания станет членом ИМСА, себестоимость ее водолажных работ вырастет в разы, а соответственно, вы вынуждены будете поднять цены на свои услуги. Хорошо, если вся эта процедура проделана с перспективой жирного оффшорного подряда. В этом случае вы говорите на одном языке с иностранным заказчиком, и он не удивляется порядку выставляемых цифр. Он даже рад вашему «развитию», т.к. от этого у него меньше проблем с местными властями. Ваша компания имеет 100 %, ну или почти 100 %, местного содержания кадров. Казалось бы, все федеральные требования удовлетворены, и, тем не менее, вы все равно умудряетесь большую часть дохода отдавать на Запад, удивляясь, что при вот таких оборотах у вас всего лишь такая маржа...

**На этом примере четко видно, как работает западная инвестиционная политика. Каждый инвестированный (отданный взаимы) доллар должен быть не только возвращен потом с процентами, в виде углеводородного сырья, но уже сейчас, на стадии инвестиционных вложений, должен сразу возвращаться обратно в родную экономику путем всевозможных сервисных и иных субподрядов.**

А в том случае, если вы вступали в ряды ИМСА без твердых перспектив на свой оффшор, а лишь с надеждой получить доступ к работам где-нибудь... в Мексиканском заливе — не обольщайтесь. Теоретически доступ

Медкомиссия... Ни один наш, даже самый умный, профессор с кафедры водолазной медицины, не член. А значит, для вас совершенно бесполезен. Оффшорные водолазы с Каспийского моря, к примеру, проходят медкомиссию... в Дубае! Там ближайший член, поэтому его услуги дешевле.

открыт. Но практически — помните, что вас там никто не ждет... А дома с такими расходами ваши цены уже не конкурентоспособны.

**Итак, вступать вам в ИМСА или не вступать, выбирайте сами.**

Дальнейшая перспектива наших взаимоотношений с ИМСА может развиваться двумя способами.

**Первый** — в случае массового признания ИМСА законодательным органом и, соответственно, массового вступления в ряды этой ассоциации мы получим развитие некой внутренней сервисной инфраструктуры из членов ИМСА, которое позволит некоторым образом удерживать внутренние цены на обслуживание в адекватных пределах\*.

**Другой** сценарий, который мне лично нравится гораздо больше, — это норвежский вариант. После того, как в начале семидесятых годов прошлого века у них на шельфе началась добыча нефти, попутно начала развиваться и водолазная инфраструктура. И если в 50-х и 60-х годах норвежцы ездили учиться водолажному делу в СССР, то теперь мы ездим к ним. Норвегия сегодня — это один из мировых лидеров коммерческого водолазного дела. И им никакая ИМСА не указ. И не торопятся они пополнять ряды членов этой ассоциации, но при этом спокойно работают в различных уголках планеты. Давайте разберемся, почему.

Норвежцы создали и постоянно совершенствуют свои водолазные регулятивные нормативы, имеют четкий и отлаженный механизм как государственного, так и негосударственного контроля. Они не педанты, нормальные ребята, могут и на красный свет проскочить, когда машин и полиции нет... Но при этом они несут внутреннюю личную ответственность за исполнение своих нормативов, основанную не на страхе, а на совести! В норвежском оффшоре ежедневно работают около двухсот водолазов, но среди них за последние 20 лет не было ни одного (!) несчастного случая со смертельным исходом. При такой статистике есть чему поучиться.

\* Грубо говоря, наши члены ИМСА будут обслуживать наших же членов ИМСА, гордясь при этом своим членским сертификатом. А ИМСА будет получать свой законный членский доход за то, что «объединила» наших водолазов с нашими же сервисными подрядчиками... Компании «ТетисПро» и «ДайвТехноСервис» уже вступили в ИМСА по линии поставщиков оборудования.

IMCA D 014 «Международный кодекс практики для офшорных водолазных работ». Статья 1.4 кодекса в переводе на русский язык гласит буквально следующее:

**«Пункт 1.4. НАЦИОНАЛЬНЫЕ И ДРУГИЕ РЕГУЛИРУЮЩИЕ ДОКУМЕНТЫ**

Ряд стран мирового сообщества имеют свои Национальные и Другие Регулирующие Документы, которые применяются к офшорным водолажным работам, проводимым в водах, подпадающих под юрисдикцию данных стран. В таких случаях Национальные и Другие Регулирующие Документы ДОЛЖНЫ иметь превалирующую силу над данным Кодексом и содержание данного Кодекса должно быть использовано только там, где оно не конфликтует с соответствующими Национальными и Другими Регулирующими Документами».

Отсюда следует, что сама IMCA признает легитимность своих стандартов только там, где нет ничего другого. Повторяюсь, скажу, что нормы IMCA имеют собирательную базу. И собраны они как раз на основе национальных регулирующих документов разных стран, в том числе и норвежских. И IMCA беспрекословно признает норвежские стандарты, как, впрочем, и многие другие.

«А мы? – возразите вы. – У нас тоже есть свои межотраслевые правила и еще целый воз всевозможных инструкций и РД!»

Да. Есть. Мало того, наши стандарты по безопасности погружений местами даже жестче, чем их. Но наши стандарты они не признают! Попробуйте топ-менеджера IMCA ткнуть носом в пункт 1.4 их кодекса. Он с милой улыбкой вежливо вам ответит: «Конечно, вы абсолютно правы, но...» И дело здесь не столько в исторической «классовой вражде», сколько в различном подходе к процессу водолазного делопроизводства. Да, именно делопроизводства, так как сам процесс погружения и все, с ним связанное, обусловлено физиологическими возможностями человеческого организма.

Физиология – что для норвежца, что для американца, что для россиянина – одинаковая. А соответствующее бумажное оформление – отличается. Наши нынешние правила достались нам в наследство от СССР – страны с централизованной государственной экономикой. И правила отражали социалистическую действительность\*.

В итоге, мы теперь плавно приходим к тому, что вынуждены «кормить» западные ассоциации и пользоваться двойными стандартами. Не проще ли объединить усилия и на базе тех



\* Взять, к примеру, водолазную книжку. У них тоже есть дайв-бук. По сути – одно и то же, но их книжка – это подробная история каждого погружения водолаза, заполняющаяся после каждого погружения. Оформляется она в виде чек-листов, с указанием глубины, снаряжения, характера работы, условий спуска и пр., которая понятна каждому коммерческому дайверу и может пригодиться как работодателю, так и врачу, чтобы составить представление об уровне и здоровье водолаза.

А наша расписывала погружения обобщенно, в основном являясь бухгалтерским основанием для начисления зарплаты, премий, доп. питания и прочих благ социализма. Когда единые правила реформировались, никто из авторов особо и не заморачивался на тему интеграции наших нормативов со стандартами других государств. Это и понятно, т.к. авторы – сами выходцы из той, привычной и понятной государственной системы.

же наших ассоциаций, используя, к примеру, готовые норвежские или иные зарекомендовавшие себя стандарты, подготовить свои, принципиально новые водолазные нормы, именно по части ведения документации, интегрированные с общемировыми?

Конечно, это займет время на подготовку и согласования, на мировое признание. Но овчинка стоит выделки. И вообще, давно назрел вопрос о реформировании не только нормативов, но и самой отрасли в целом. В данном вопросе необходимо осознать, что спасение утопающего – дело рук самого утопающего. Пора перестать надеяться на то, что придет какой-то мифический дядя и всех реформирует. А мы, с присущим нам сарказмом, все охоем. И, вспоминая былое, полезем в родной трехболтовке делить яйцо из казенного водолазного доппайка.

Никто не придет! Ничего на блюдечке не принесет! Надо начинать реформу, в первую очередь, с себя, и не завтра, а сейчас. Наше будущее – в наших руках.

