

– Для начала попробуем разобраться, кто такой заказчик. Сейчас существуют два понятия: заказчик и заказчик-застройщик. В моем понимании заказчик-застройщик – это организация, на балансе которой имеется объект недвижимости (земельный участок, здание), и она же выполняет работу заказчика. Собственник может не иметь никакого отношения к строительству, поэтому он нанимает заказчика, который выступает собственно организатором СМР и непосредственно работает с генподрядчиком.

–Вадим Владимирович, какие проблемы во взаимоотношениях заказчика с генподрядчиком существуют и как их решать?

– В советские времена плановой экономики, задолго до того, как заказчик и генподрядчик садились за стол переговоров, вся разрешительная и проектная документация была готова. Сейчас все на порядок сложнее.

Чаще всего договор с генподрядчиком подписывается на той стадии, когда еще нет согласованной проектно-сметной документации. Следовательно, определить стоимость строительно-монтажных работ (СМР) с достаточной точностью сложно. Генподрядчик может ориентироваться на уже построенный аналогичный объект, но это тоже условная цифра. В случае, если заказчик ставит генподрядчику вопрос о конечной цифре контракта, стоимости строительно-монтажных работ (СМР), вопрос ценообразования оказывается крайне важным.

Даже если у заказчика выполнены проектные работы, для расчета СМР потребуется определенное время, иногда более 10 дней. Генподрядчик со своей стороны тоже должен проанализировать весь проект, по возможности предложить свой вариант. Для этого у него должны быть квалифицированные специалисты, производственное и сметное подразделения.

Для большинства участников рынка промышленного строительства и монтажа это непростая задача. В итоге поверхностных расчетов рождается договор, в котором Заказчик и Генподрядчик идут на нечеткие формулировки или опускают какие-то конкретные моменты. Иногда в нашей практике договор подряда заключается лишь на отдельные этапы СМР, например: монтаж оборудования, монтаж металлоконструкций или монтаж технологических трубопроводов и т.д.

– Почему не дать достаточное время генподрядчику на проработку подробной сметы СМР?

– Инвестора-заказчика в настоящее время интересуют три аспекта: сроки, стоимость строительно-монтажных работ (СМР) и прибыль, которую он получит от построенного объекта. Хочется максимально сократить сроки и стоимость СМР и быстрее получить прибыль, и начинается необоснованная гонка. Инвестор давит на заказчика, а заказчик торопит генподрядчика. В таких условиях заказчик не успевает основательно поработать техническую и проектную документацию. Тем более что у многих современных инвесторов нет квалификации и понимания, насколько затратен и по времени, и по деньгам подготовительный этап.

Например, срок проектирования завода может равняться сроку строительно-монтажных работ (СМР). Чтобы генподрядчику составить подробную смету, надо внимательно пересмотреть проектную документацию, провести предварительные тендеры, определиться с материалами и поставщиками технологического оборудования, попытаться учесть дополнительные работы, инфляцию и т. д. При отсутствии детального проекта завода приходится брать отдельные чертежи (например, КМ) и высчитывать, сколько в нем «сидит» различных металлоконструкций и материалов.

– Бывает, что заказчик и генподрядчик не могут разделить ответственность и обязанности...

– Генподрядчик – это не всегда та структура, которой выдаются согласованные

деньги и комплексно вменяются все обязанности. Вряд ли при строительстве производственного объекта заказчик поручит генподрядчику поставку оборудования. Часто он делает это сам (хотя бывают и исключения). Могут быть работы и услуги, не выполненные заказчиком, хотя и входящие в его обязанность. Например, заказ и согласование проектной документации, получение разрешительных документов, решение вопроса с подключением к инженерным сетям, обследование территории.

Любимая тема генподрядчика – дополнительные работы. Чтобы разобраться с дополнительными работами, заказчик теряет время, нервы и силы. Есть договор, есть проект, и все равно появляются какие-то «доработы». Да, учесть все нельзя, но и злоупотреблять дополнительными работами тоже нельзя – это вопрос порядочности и профессионализма генподрядчика.

Когда услуги генподрядчика оцениваются, например, в 5% от стоимости СМР, то в эту сумму входит не только прибыль, но и определенные затраты. Например, временная охрана, содержание строительной площадки. Если в договоре это не оговорено, то генподрядчик может выставить эти услуги как дополнительные.

Я считаю, что лучше больше времени потратить на работу с документами и договором, чем потом на многочисленных выездных планерках разбираться не с вопросами строительно-монтажных работ (СМР), а с тем, кто что должен делать и кто за что платит.

В нашей коммерческой практике был не один случай, когда более двух недель мы обсуждали и согласовывали с юристами Заказчика почти каждую формулировку в договоре, хотя объем работ был небольшой. Но когда мы заключили договор, в дальнейшем не возникло никаких проблем: ответы на все появляющиеся вопросы мы находили в этом документе. А вот если в договоре что-то неконкретно прописано, часто возникают конфликтные, спорные ситуации.

– Сейчас очень много претензий к качеству строительно-монтажных работ (СМР). Значит ли это, что заказчик плохо выполняет свои контролирующие функции?

– Заказчик имеет большие полномочия в части контроля генподрядчика. Он контролирует качество, правильное использование материалов, соответствие проекту, соответствие правилам производства работ, принимает работу, следит за соблюдением сметы.

Совмещать функции заказчика и подрядчика в одном лице в корне ошибочно. Логика генподрядчика – быстрее построить и больше получить. У заказчика логика иная: инвестор должен за свои деньги и в намеченные сроки получить то, что он хочет. При этом качество должно соответствовать государственным требованиям. То есть заказчик защищает интересы инвестора.

Поэтому в течение всего периода строительно-монтажных работ (СМР) заказчик обязан заставлять генподрядчика работать правильно. А для этого представители заказчика должны быть профессионалами. К сожалению, многими забылось понятие «пооперационный контроль качества», «авторское сопровождение проекта». В этой связи повышается роль технического надзора заказчика и приемки работ генподрядчика от субподрядчиков.

Функции генподрядчика заканчиваются на подписании акта рабочей комиссии. Таким образом, госкомиссии объект сдает только заказчик. При этом на стадии пусконаладки и рабочей комиссии часто возникает масса замечаний, которые требуется устранить. Из каких средств их устранять и кто это будет делать? Чтоб таких вопросов не возникло, заказчику необходимо заранее зарезервировать часть средств и договориться, что генподрядчик выполняет свои обязанности до госкомиссии (включая субподрядчиков). Естественно, не бесплатно.

Одним из хлопотных моментов в деятельности заказчика является процесс согласования проектной документации в государственных инстанциях.

Нередко заказчик пытается переложить (не бесплатно) эту обязанность на плечи генподрядчика...

Взаимоотношения с государственными органами – это сфера деятельности заказчика. Большинство согласований заказчик получает сам. Но может нанимать стороннюю организацию, если штат заказчика небольшой и на всех лежит и без того немалая нагрузка. Мы, как правило, всю проектно-техническую документацию готовы согласовать сами, так как можем выступать и в роли заказчика, и в роли генподрядчика. Если мы выступаем в роли генподрядчика у стороннего заказчика, то почти всегда нас просят взять на себя вопросы согласования документов.

Хотя в обязанности генподрядчика входит лишь разработка плана производства работ (ППР).

– Ряд специалистов будущего строительного-монтажных организаций связывают с расширением сферы их деятельности, другие – с их специализацией. Что Вы думаете по этому вопросу?

– Я считаю – выход в специализации. Не должно быть универсальных компаний. Два-три направления в одной компании – это еще реально, но все делать одинаково хорошо невозможно. Что касается выстраивания холдинга, то это не расширение сферы деятельности. Это та же специализация, выделение компаний, каждая из которых занимается своим делом. Например, в нашем холдинге есть следующие узкоспециализированные компании: управляющая компания ИПК МЕТАЛТЕК, занимающаяся маркетингом и инжинирингом, специализированное конструкторско-технологическое бюро, строительного-монтажное управление и завод по производству металлоконструкций и технологического оборудования.