

# ЛОВУШКИ РАБОТЫ СИСТЕМЫ «ЗАКАЗЧИК — ПОСРЕДНИК — ИСПОЛНИТЕЛЬ»: ПРИГЛАШАЕМ К ОТКРЫТОЙ ДИСКУССИИ

TRAPS OF THE WORK OF THE «PROMOTER — MEDIATOR — PERFORMER» SYSTEM: WELCOME TO THE OPEN DISCUSSION



заказчик-посредник,  
генподрядчик,  
чиновник

ИЗЫСКАТЕЛИ

## АЛЕКСЕЕНКО Н.Н.

Генеральный директор ООО «Геопроектизыскания», член совета Национального объединения изыскателей (НОИЗ), г. Москва, info@geops.ru

## ЖАЛИМОВ А.С.

Заместитель генерального директора ООО «Геопроектизыскания» по коммерческим вопросам, г. Москва, info@geops.ru

## ALEKSEENKO N.N.

The general director of the «Geoproektizyskaniya» Ltd., a member of the Council of the National Association of Engineering Surveyors, Moscow, info@geops.ru

## ZHALIMOV A.S.

The deputy general director on business issues of the «Geoproektizyskaniya» Ltd., Moscow, info@geops.ru

**Ключевые слова:** изыскательская организация; заказчик; заказ; договор; условия договора; демпинг; медиация; рейтинг; гудвилл; тендер; проектно-изыскательские работы (ПИР).

**Аннотация:** в статье выявлены проблемы, связанные с получением и реализацией заказа на инженерные изыскания, а также характеризующие общую ситуацию в изыскательской отрасли России в целом. Выделен ряд характерных моментов взаимодействия изыскательских организаций с заказчиками работ при получении заказов, заключении и исполнении договоров подряда. Проведен анализ связанных с этим типичных ошибок. Представлены предложения по методам противодействия недобросовестным контрагентам.

### Введение

Цель настоящей статьи — пригласить специалистов к открытой дискуссии на тему «Ловушки работы системы “заказчик — посредник — исполнитель”» с целью признания и учета интересов изыскателей (непосредственных исполнителей) остальными взаимодействующими сторонами. Для этого в публикации решаются следующие задачи: дается краткий обзор проблем, которые тем или иным образом характеризуют общую ситуацию в изыскательской (и не только) отрасли России; выделяется ряд характерных моментов взаимодействия изыскатель-

ских организаций с заказчиками работ при получении заказов, заключении и исполнении договоров подряда; анализируются допускаемые при этом типичные ошибки; предлагаются методы противодействия недобросовестным контрагентам. Все описанные в работе ситуации и примеры имеют под собой документальные основания. При этом не следует принимать приведенные примеры как «абсолютную норму». Безусловно, существует отдельная группа субъектов правоотношений, для которых приоритетом является качество выполняемых работ и соблюдение договорных отношений, а коммер-

**Key words:** survey organization; promoter; order; contract; contractual terms; dumping; mediation; rating; goodwill; tender; design and survey works.

**Abstract:** the paper presents a brief overview of problems that are in some way characterize the overall situation in the survey branch in Russian. A number of characteristic features of interaction between survey organizations and promoters during receipt of orders, conclusion of contracts and execution of them is pointed out. Typical errors associated with that are analysed. Methods of counteraction to unscrupulous contragents are proposed.

ческая составляющая занимает второе место, однако общие тенденции — не в их пользу.

Фактические данные и выводы, изложенные в статье, будут полезны профессиональной общественности и широкому кругу читателей, помогут изыскательским организациям оценить собственное положение и, возможно, избежать непроизводительных издержек и повторных работ.

Приведем смысл терминов, используемых в данной статье.

*Демпинг* — необоснованное занижение стоимости работ (услуг) как форма конкурентной борьбы.

*Кабальные условия договора* — крайне невыгодные условия договора для одной из сторон.

*Медиация* — способ урегулирования спора между сторонами на основе переговоров с участием третьего лица (посредника) с целью выработки обязательного для сторон соглашения по спорному вопросу.

*Рейтинг изыскательской организации* — индивидуальная оценка уровня конкурентоспособности компании по видам деятельности в условиях рыночной среды с учетом временных тенденций.

*Гудвилл (гудвил, goodwill)* — рыночная стоимость компании без учета стоимости активов и пассивов; стоимость деловой репутации компании; разница между покупной ценой фирмы и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств; репутация и деловые связи фирмы, нематериальные элементы фирмы, включающие наименование фирмы, товарные знаки, клиентуру.

*Посредник* (значение, используемое в статье) — юридическое или физическое лицо, которое за счет аффилированности или демпинга, не обладая необходимой компетенцией и ресурсами, получает заказы на объемы работ и распределяет их между непосредственными исполнителями, удерживая значительную часть прибыли.

## 1. Высокие непроизводственные риски для изыскательских организаций

В современных условиях для российских изыскательских организаций в процессе их деятельности существует большое количество непроизвод-

ственных рисков (см. рисунок). Из-за связанных с ними дополнительных непроизводственных нагрузок на изыскательские организации:

- страдает качество работ (это проблема производственного сектора в целом);
- в условиях повышенной юридической и даже уголовной ответственности в сфере изыскательских работ недобросовестность заказчика ложится тяжким бременем на плечи непосредственного исполнителя;
- страдает репутация компании-исполнителя;
- следствием общепринятой системы построения договорных отношений и порядка ведения работ являются срывы сроков их исполнения;
- возникает дополнительная финансовая нагрузка на организацию (фактических исполнителей работ) и снижается её рентабельность.

Работая в реальном производственном секторе, т.е. являясь непосредственным исполнителем работ, предприятие испытывает большую внешнюю нагрузку и репутационные риски, нежели компания-посредник. Рентабельность ведения реальной производственной деятельности оказывается ниже, чем банальное, часто неквалифицированное посредничество.

Компании-посредники не имеют «внешних» отличий от реальных изыскательских организаций — они обеспечены всеми «регалиями» (лицензиями, свидетельствами о допуске СРО и пр.). Но при этом не обладают достаточным постоянным штатом специалистов, материально-технической базой и опытом работ. Такие компании сами не занимаются производством, не

заинтересованы в его развитии и выполняют преимущественно «передаточные» функции.

Цели и задачи посредника могут быть различными, но главным условием его существования является аффилированность к заказчику (в явном либо неявном виде). Эти компании «выигрывают» конкурсы и отдают объемы работ за бесценок любому исполнителю, не заботясь о последствиях.

Для реальной компании-исполнителя наиболее запутанной представляется ситуация по ведению проектов в случаях, когда заказчик и посредник являются родственными (зависимыми) структурами. Зачастую мы наблюдаем такое положение дел при заключении крупных контрактов. Обеспечение собственных финансовых интересов для посредника всегда имеет приоритет перед производственной деятельностью, а потому технологии и качество для него не в счет — главное вовремя дать замечания и отписки, ведь компания-исполнитель намеренно изолирована от взаимодействия с заказчиком обязательными условиями договора. Вот и получается, что заказчик как бы и ни при чем, хоть и является непосредственным пользователем результата выполненных работ.

Арсенал стандартных приемов по такому манипулированию довольно прост и выражается в «бесконечном» затягивании процесса согласования и приемки результатов работ, а также в неприятии окончательных решений без соответствующего указания «сверху». Надо ли говорить, что подходящий предлог для этого находится всегда.

Методики манипуляций известны в той или иной мере всем изыскатель-



Рис. Непроизводственные риски для изыскательских организаций

ским организациям и предприятиям, работающим в реальном производственном секторе. Рассмотрим типичные ловушки системы работ «заказчик — посредник — исполнитель» на всех этапах производственного цикла (получение подряда — заключение договора — производство работ — закрытие договора).

## 2. Участие в тендерах

### 2.1. Нерегламентированные регламенты

Согласно законодательству информация о подрядах, в которых заказчиком выступает государство, публикуется в открытом доступе на электронных тендерных площадках. Для участия в конкурсе (тендере) нужно соответствовать минимальным установленным требованиям, предоставить комплект необходимых заверенных документов и получить электронную цифровую подпись. Какие-либо иные или дополнительные требования законом не предусмотрены.

Крупные коммерческие предприятия (в том числе естественные монополии) также придерживаются практики тендерных закупок. При этом правила проведения их конкурсов (тендеров) регулируются не только законом, но и локальными нормативными документами (внутренними регламентами), которыми могут устанавливаться особые условия, в частности, тендер может быть отменен заказчиком в любое время без объяснения причин, а количество проводимых переторжек не ограничивается.

Проведение тендеров государственными организациями регулируется законодательно, но и здесь есть свои лазейки. Вот обычная схема. Государственная организация проводит тендер и

публикует конкурсную документацию, которая содержит собственную методику расчета *критериев качества работ и квалификации участников* для определения победителя конкурса. Казалось бы, этот подход справедлив, но, несмотря на наличие большого количества расчетных формул в данном документе, существенные критерии определяются как среднее арифметическое из баллов, выставленных несколькими *экспертами* в составе конкурсной комиссии, которые проявляют редкое единодушие. И победитель всегда «правильный».

В качестве подтверждения сказанному приведем анализ результатов одного из конкурсов, имевших место в марте 2013 года. В нем участвовало шесть компаний. Сводная запись расчетных значений выставленных баллов по каждому критерию приводится в таблице. Результаты оценивались по трем критериям. Значимыми оказались два из них, так как значения критерия «сроки выполнения работ» были одинаковыми для всех участников. Компания «Геопроектизыскания» предложила минимальную цену и... заняла четвертое место. Первый из критериев — «цена контракта» — был арифметическим и не имел в своем составе качественных параметров для ЭКСПЕРТНОЙ ОЦЕНКИ. В связи с этим значимым (конкурирующим) являлся параметр «квалификация участника», который выводился как «среднеарифметическое мнение ЭКСПЕРТОВ»! Проанализируем результаты. В конкурсе выигрывает некая компания ООО «Проект-С» (ИНН 6319158875), которая предложила минимальное падение в цене, но набрала максимальное количество баллов по параметру «квалификация участников». А теперь внимание: дата регистрации этой ком-

пании, не имеющей даже собственного сайта, — 3 февраля 2012 года (по данным сервиса <http://egrul.nalog.ru>). Для справки: даты создания других компаний-участников приходятся на 2002–2008 годы, но, видимо, по мнению ЭКСПЕРТОВ, все они, включая ООО «Геопроектизыскания», имеют «более слабый послужной список». Отметим, что вся информация по данным торгам находится в открытом доступе (Протокол вскрытия конвертов № 0168200002413000466-П1 от 03.04.2013 и Протокол рассмотрения заявок №0168200002413000466-П2 от 05.04.2013 размещены на официальном сайте: [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)).

Если после проведения конкурсных торгов вы чувствуете себя обманутым, то обжаловать решение конкурсной комиссии вы сможете только в суде, так как рассмотрение жалоб территориальными органами Федеральной антимонопольной службы (ФАС) России в соответствии с приложением к приказу ФАС России от 24.07.2012 года № 498 (административным регламентом Федеральной антимонопольной службы по исполнению государственной функции по рассмотрению жалоб...) **не проводится в отношении результатов оценки заявок на участие в конкурсе по указанным в конкурсной документации критериям!**

### 2.2. Квалификационный отбор

Нередки ситуации, когда для участия в конкурсе его потенциальному участнику требуется неоднократно подтверждать собственную квалификацию и финансовую состоятельность. Для этих целей организацией-заказчиком заблаговременно проводятся разного рода проверки (в том числе выездные) по правилам, установленным этой же организацией. Са-

Таблица

Результаты конкурса						
Участник	Макс. стоимость, руб.	Стоимость, предложенная стороной, руб.	Баллы (значимость параметра)			
			по цене контракта (35%)	по квалификации участников (20%)	по срокам выполнения работ (45%)	сумма
ООО «Проект-С»	27 008 011,69	25 674 304,88	1,73	18,50	45	65,23
ОАО «Автодормостпроект»		17 990 000,00	11,69	8,00	45	64,69
ОАО «Дорожный проектно-исследовательский и научно-исследовательский институт «ТИПРОДОРНИИ»		20 000 000,00	9,08	8,08	45	62,08
ООО «Геопроектизыскания»		17 285 127,49	12,60	4,00	45	61,60
ООО «Хоумленд Архитектура»		17 995 500,00	11,68	3,00	45	59,68
ООО «Волгатрансстрой-проект»		24 307 210,00	3,50	10,00	45	58,50

мым распространенным способом отсева «неправильных» участников является проведение предварительного квалификационного отбора (ПКО). Процедура ПКО подробно описана и регламентирована, а также содержит ссылки на внутренние регламенты заказчика, доступ к которым, как правило, ограничен по условиям конфиденциальности. Иными словами, вас до тошно проверяют на соответствие требованиям, с которыми вы даже не ознакомлены.

Получив на руки протокол предварительного квалификационного отбора, вы обнаруживаете, что ваша компания не соответствует высоким требованиям заказчика на текущий период и не может быть допущена к участию в тендере. В качестве аргумента приводится ссылка на внутрикорпоративные нормативные акты, которые не были заявлены ранее и получение которых невозможно. Установленный гриф секретности не позволит вам оценить и проанализировать ситуацию.

Например, действующей инструкцией для участника ПКО одного из профильных дочерних обществ крупной естественной монополии предусмотрено, что «причины непрохождения претендентами предварительного квалификационного отбора организатором ПКО не сообщаются». Не расстраивайтесь — вы сможете смело участвовать в следующем проведении ПКО, ведь на бумаге правила едины для всех и количество попыток не ограничено во времени, а персоналии, проводящие отбор, не вечны. Это похоже на абсурд, но это реальность!

### 2.3. Обеспечительный платеж

«Мелкое сито для крупных денег» — это предварительные финансовые условия, неприемлемые для основной массы участников тендерных закупок (особенно для микро-, малого и даже среднего бизнеса)! Так, для участия в тендере претендент обязан перечислить обеспечительный платеж, который подтверждает «серьезность его намерений» и финансовые возможности для организации работ, но по факту позволяет заказчику легитимно сократить число участников. Стоимость «входа на конкурс», как правило, составляет 5–10% от первоначально заявленной суммы и бывает столь высока, что целесообразность такого «замораживания» средств на не всегда определенный срок торгов и переторжек ставится участником под вопрос.

Зачастую не столь крупные, но надежные компании просто не в состоянии участвовать в подобных конкурсах заказчиков. Для тех же, кто способен выполнить финансовые требования, могут быть предусмотрены условия обеспечительных платежей в форме безотзывной банковской гарантии исполнения победителем конкурса обязанности по подписанию договора с заказчиком. При этом то, какие именно банки выдают банковскую гарантию, определяет только организатор конкурса, указав их перечень в конкурсной документации. Если ваша организация не обслуживается в указанных банках, то думайте о том, чтобы открыть в одном из них счет и обеспечить по нему движение финансовых средств, — в противном случае банковскую гарантию не получите.

### 2.4. Кабальные условия договора

Вы читаете типовой договор, форма и содержание которого являются обязательными для участия в тендере, и понимаете, что принцип паритетности обязательств сторон, так же как и принцип свободы договора, мягко говоря, не соблюдается. Так на один пункт обязательств заказчика может быть установлено 10 и более пунктов для исполнителя (в том числе ответственность по договору), причем размеры неустоек за несоблюдение сроков выполнения работ и оплаты различаются между собой в разы, и, конечно, не в пользу исполнителя. При этом чем больше компаний-посредников в составе производственного цикла, тем жестче условия для каждого следующего субподрядчика. В подобной ситуации находятся *все* участники рынка.

Увы, условия одинаковы для всех, вот только ответственность разная: посредник всегда «отыгрывается» на производственной компании — непосредственном исполнителе работ. Не стоит строить иллюзии — вероятность внесения заказчиком изменений в типовой договор стремится к нулю.

Показательным является опыт производственного взаимодействия с так называемыми системными заказчиками (естественными монополиями), который показывает, что даже в случае признания вас победителем конкурса заказчик может в одностороннем порядке изменить условия типового договора — чаще всего в отношении сокращения срока выполнения работ, так как сроки подписания договора со стороны заказчика не выдерживаются, а процедура выдачи до-

веренностей и исходных данных затягивается из-за внутренних согласований. В итоге срок выполнения работ становится существенно меньше, а вы получаете на руки договор, подписанный «задним числом». Вы можете не согласиться подписать такой договор, но в этом случае заказчик получает право отказать вам и заключить договор с компанией, занявшей второе место в списке участников конкурса. Но потерять заказ подобным образом для любого производственного предприятия чаще всего неприемлемо — на это и расчет.

### 2.5. «Необязательные» условия договора

Сразу оговоримся, что не имеет никакого смысла обсуждать все возможные обязательства компании-исполнителя по субподрядным договорам. Приведем лишь несколько примеров, с которыми авторам статьи пришлось столкнуться лично.

Возможны следующие *необязательные условия договора* с посредником:

- изменение посредником в одностороннем порядке технического задания и исходных данных по объекту;
- многоэтапный порядок сдачи-приемки результатов работ (из практики договорных работ ООО «Геопроектизыскания» с ЗАО «Энерго-Проект», г. Санкт-Петербург): передача результатов работ, выполненных изыскательской организацией, проводится в три этапа, каждый из которых завершается отдельным актом с подтверждением каждой из сторон договорной цепочки «заказчик — посредник — исполнитель»: (1) акт о передаче материалов (физической передаче отчетов); (2) акт о соответствии материалов внутренним стандартам качества (о внутренней экспертизе); (3) акт о сдаче-приемке работ (единственном документе из трех, имеющем юридическую силу согласно Гражданскому кодексу РФ);
- отсылочные условия (из практики договорных работ ООО «Геопроектизыскания» с ЗАО «Энерго-Проект»): например, когда цена договора определена в соответствии со сметным расчетом, но не установлена твердо и подлежит корректировке по результатам защиты сводного сметного расчета в ФАУ «Главгосэкспертиза России» после получения положительного заключения (подчеркнем, что речь здесь идет не об исполнительных

сметах, а о снижении первоначальной стоимости работ изыскательской организации — иными словами, при «творческом подходе» значительная часть стоимости изысканий может быть принесена «в жертву»);

- односторонние обязательства исполнителя на заключение дополнительных договоров (из *типового договора*: «Для получения необходимой для выполнения ПИР нормативной и типовой документации ОАО «XXX-нефть» контрагент обязан заключить отдельный договор с организацией, которой переданы права на распространение нормативных документов ОАО «XXX-нефть». Организацией по распространению является ООО «XXX», которое выставило счет исполнителю на оплату в размере 176 700,00 рублей за предоставление РД «Инженерные изыскания», — несуразность требований здесь налицо, так как электронная версия данного документа размещена в свободном доступе на информационно-правовом веб-сайте «КонсультантПлюс»;
- отказ в одностороннем порядке от исполнения договора в случае отказа заказчика от договора с посредником.

## 2.6. Демпинг

В результате проведения тендеров и нередко участия не самых ответственных участников рынка падение стоимости контрактов может достигать 60% и более от первоначально заявленной суммы. Безответственный подрядчик действует по принципу «возьмем контракт, а дальше разберемся» и необоснованно снижает стоимость предложения в отличие от добросовестной изыскательской организации, предлагающей цену, которая учитывает себестоимость работ (стоимость качественного выполнения всех их необходимых видов и этапов и нормы прибыли), а соответственно, и минимально необходимые ресурсы для проведения изысканий.

В этих условиях встает вопрос об оптимизации расходов и, соответственно, качества отчетных материалов. Особенные негативные последствия могут быть у комплексных заказов на объекты, когда заказчик-застройщик «ужимает» в финансировании и сроках строителей, строители — проектировщиков, проектировщики — изыскателей. Справедливости ради заметим, что многие системные заказчики включают

в конкурсную документацию условия, обязывающие участника тендера при снижении конкурсной цены на сумму более 30% представлять мотивированное обоснование такого снижения, но это, скорее, исключение из правила. Часто, но далеко не всегда, победитель конкурса определяется исходя из предложенной им минимальной цены.

Вновь принятый Федеральный закон РФ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года предусматривает положения о применении антидемпинговых мер при проведении конкурса и аукциона.

Например, при цене контракта более 15 млн рублей участник, предложивший цену ниже начальной на 25% и более, будет обязан предоставить обеспечение исполнения контракта в размере, в полтора раза превышающем размер обеспечения контракта, указанный в документации о проведении конкурса, а при цене 15 млн рублей и менее —

аналогичное обеспечение либо информацию, подтверждающую добросовестность такого участника. Информация, подтверждающая его добросовестность, содержится в реестре контрактов и подтверждает исполнение им в течение не менее чем одного года до даты подачи заявки на участие в конкурсе или аукционе трех контрактов (все контракты должны быть исполнены без применения штрафных санкций и выплат неустоек) и т.п. Разумные ограничения Закона № 44-ФЗ вступают в действие с 1 января 2014 года, но вряд ли осложняют жизнь посредников всех уровней, так как, вероятно, с «портфолио» и финансами у них все в порядке.

## 2.7. Авансирование

Важный момент — приходится отмечать тенденцию к сокращению количества заключаемых договоров с предусмотренными авансовыми платежами (предоплатой). Эти условия напрямую оговариваются в условиях тендеров и в типовых формах договорной доку-

### АЛЕКСЕЙ ШАШКИН

Генеральный директор ЗАО «НПО «Геореконструкция-Фундаментпроект»», [mail@georec.spb.ru](mailto:mail@georec.spb.ru)



Авторы статьи изложили суть вопроса с глубоким знанием дела. Они нарисовали весьма мрачный портрет типичного заказчика — посредника, лица жадного и агрессивно настроенного по отношению ко всем непрошеным победителям конкурсов. Такой посредник создается для благих целей — экономии средств инвестора. Но итог его деятельности, как правило, один и тот же: сроки строительства затягиваются, стоимость удваивается, утраивается. Дело в том, что посредника интересует не результат, а процесс. (Что он будет иметь с построенного объекта? Ничего. Его кормит только стройка).

Примеров тому — легион: Большой театр в Москве, Мариинский-2 в Петербурге, стадион на Крестовском острове. Хорошо, что в хранимой Богом России иногда во главе этих бесконечных строек оказываются пассионарные личности, нацеленные на результат, — и результат быстро наступает.

Гораздо проще работать с тем заказчиком, который строит для себя. Он не станет руководствоваться принципами «кто дешевле» или «кто ближе». Ему нужен профессионал. К счастью, в Санкт-Петербурге пока что немало именно таких заказчиков. Мы как-то подсчитали, что стоимость инженерно-геологических изысканий составляет около 0,07% от стоимости квадратного метра продаваемой площади, т.е. является величиной бесконечно малой, никак не влияющей на рентабельность объекта. Вместе с тем цена ошибки может оказаться равной цене объекта. Тот заказчик, который строит для себя, понимает, чем рискует, экономя на изысканиях. Поэтому лучшее лекарство от недобросовестных заказчиков-посредников — поставить их в материальную и уголовную зависимость от результатов их деятельности.

К сожалению, сегодня строительное законодательство никак не очерчивает ответственность недобросовестного заказчика. Результат этого проявится в самое ближайшее время.

Уже сегодня в репортажах о недавно открытых объектах мы стали подозрительно часто слышать об оползнях, сошедших с откосов только что построенных дорог. При этом какой-нибудь местный персонаж с умным видом комментирует это событие: «А как же иначе? Ведь дождик прошел! Вот и размыло...» Боюсь, что вскоре заговорят об обрушении зданий: «Ветер подул!»

Пока система законодательства в строительной области не будет давать зеленый свет профессионалу и преграждать дорогу профану, у строительной отрасли в России не будет будущего.

ментации. В качестве уловок, позволяющих заказчику не заботиться об авансовых проблемах, используются типичные формулировки, например «Заказчик вправе перечислить исполнителю авансовый платеж...» (вот так, без каких-либо обязательств, но при этом исполнитель чувствует заботу и расположение к себе!).

### 3. Подготовка проекта типового государственного контракта на выполнение инженерных изысканий

Подводя промежуточный итог повествованию о «недостатках и перегибах» на преддоговорном этапе изыскательской деятельности, следует отметить, что в Национальном объединении изыскателей (НОИЗ) сейчас ведется работа по подготовке проекта типового государственного контракта на выполнение работ по инженерным изысканиям. Первая редакция этого проекта размещена на веб-сайте НОИЗ. Надеемся, что в окончательной редакции типового контракта найдут свое отражение положения и условия, защищающие интересы изыскателей.

## 4. Организация работ

### 4.1. Начинаем работу без аванса.

#### Вариант — работа по «гарантийке»

Если вы получили предложение о заключении договора и готовы выполнить по нему объем изысканий на предложенных условиях, но не имеете подписанной с обеих сторон договорной документации, начинайте работы только после предоставления заказчиком гарантийного письма. Несмотря на сжатые сроки работ и «безвыходное» положение заказчика, не пренебрегайте этим простым правилом, соблюдение которого позволит вам защитить свои права и законные интересы. Следует помнить, что *оригинал* правильно оформленного гарантийного письма подтверждает ваше право на подписание договора и получение средств за выполненные работы либо на судебную защиту в случае возникновения непредвиденных обстоятельств.

Правила оформления гарантийных писем известны любому лицу, принимающему участие в договорном процессе, однако, сознательно или нет, часто не соблюдаются. При получении нелегитимного гарантийного письма исполнителю стоит задуматься о возможных последствиях и уровне собственной защищенности.

Приведем *основные правила оформления гарантийного письма*.

Письмо должно быть напечатано на фирменном бланке организации-заказчика (с указанием основного государственного регистрационного номера — ОГРН), подписано ее генеральным директором и главным бухгалтером, эти подписи должны быть заверены синей печатью (в случае отсутствия должности главного бухгалтера в организации необходима отметка об этом).

В тексте письма должны быть четко сформулированы наименование объекта, виды, сроки и стоимость работ. В случае выполнения комплексных изысканий обязательно указание полной стоимости работ по договору с учетом НДС.

Письму присваивается исходящий номер, указывается дата, фамилия, имя и отчество исполнителя и номер контактного телефона.

### 4.2. Задержка поступления авансового платежа

Зачастую типовой договор составлен таким образом, что нет четкой привязки наступления обязательств по договору к факту поступления авансового платежа на расчетный счет исполнителя. Пример из практики: аванс в размере 10% от стоимости работ был внесен заказчиком на расчетный счет исполнителя спустя 14 месяцев с даты подписания договора. На этот момент все работы по проекту были выполнены. При этом по договору внесение авансового платежа на счет исполнителя было предусмотрено в течение 10 дней, но при отсылочном условии получения аналогичного платежа заказчиком от генерального заказчика. Как вы понимаете, проверить информацию о поступлении аванса заказчику было нереально. И это обстоятельство не позволило исполнителю требовать своевременной оплаты аванса. В подобных случаях организация-исполнитель фактически кредитует заказчиков своими затратами на выполнение работ. В то же время нарушение исполнителем календарного плана, в том числе по причине отсутствия финансирования, приводит к выставлению штрафных санкций со стороны заказчика. И эти штрафы и неустойки необоснованно высоки. Кроме этого, заказчик может штрафовать исполнителя за упущенную выгоду и (или) понесенный убыток (ущерб) в результате нарушения сроков работ.

Таким образом, расплывчатая формулировка обязанности заказчика вы-

платить аванс таит опасность для исполнителя изыскивать собственные финансовые ресурсы для организации и выполнения работ и не уберегает от ответственности за сорванные сроки их окончания по причине несвоевременного получения аванса.

Избежать подобной ситуации можно. Для этого следует предусмотреть в договоре условие о начале работ с момента поступления аванса на расчетный счет исполнителя.

### 4.3. Размытость технического задания — осознанный выбор заказчика

В соответствии с положениями СНиП 11-02-96 «Инженерные изыскания для строительства. Основные положения» (01.07.2013 года вступает в силу его актуализированная версия — СП 47.13330.2012) техническое задание (ТЗ) на выполнение инженерных изысканий должно содержать характеристику проектируемых и реконструируемых предприятий, данные о местоположении и границах площадки и (или) трассы строительства. К ТЗ должны прилагаться графические и текстовые документы, необходимые для организации и проведения инженерных изысканий, в том числе копии: топографических карт, инженерно-топографических планов (схем) с указанием границ площадок, участков и направлений трасс, генеральных планов (схем) с контурами проектируемых зданий и сооружений, картограмм, решений органа местного самоуправления о предварительном согласовании места размещения площадок (трасс) или акта о выборе площадки (трассы) строительства, решения органа исполнительной власти субъекта РФ или местного органа самоуправления о предоставлении земель для проведения изыскательских работ и исследований, договоров с собственниками земли (землепользователями) и др. Однако на практике такое техническое задание получить практически невозможно.

Не секрет, что в последнее время работы по выбору площадок или трасс, изыскательские работы и проектирование выполняются чуть ли не параллельно. Например, при подготовке технического задания на линейный (протяженный) объект организация-заказчик может ограничиваться общими типовыми формулировками с неоднозначными толкованиями пунктов ТЗ и ссылками на действующие нормы. При наличии в «договорной цепи» посредника происходит легко объяснимая

**ДМИТРИЙ ВАНЬКОВ**  
 Директор ООО «Геонинджервис», [dav@fugro.ru](mailto:dav@fugro.ru)



Прежде всего, следует выразить признательность авторам статьи за их подробный анализ наиболее актуальных проблем в сфере изысканий и стремление открыто обсуждать эти проблемы с профессиональным сообществом.

При этом важно понимать: подобные сложности присущи не только изыскательской отрасли. Мы живем и работаем в государстве с невысоким уровнем деловой и правовой культуры и неэффективной судебной системой.

В такой обстановке честным и порядочным выгодно быть далеко не всегда: умение «договориться» и «порешать вопросы» зачастую важнее профессионализма. И самое интересное — многих заказчиков такое положение дел вполне устраивает — «издержки на некомпетентность» закладываются в стоимость проекта. Возможно, это объясняется тем, что сегодня, в правлениях компаний-заказчиков, мнение экономистов и финансистов имеет больший вес, чем инженеров.

Поэтому пока заказчик не почувствует реальный ущерб от действий малограмотных исполнителей — изменений ждать не следует. Кто платит — тот и заказывает музыку. Сегодняшний тренд — «фанера» и «попса».

«трансляция» такого размытого технического задания в сторону организации-исполнителя. Такой подход не позволяет последней выполнить в полном объеме и сдать в срок результаты инженерных изысканий, так как в период проведения работ проектировщик может изменить прохождение трассы, местоположение площадок, компоновку зданий, сооружений или др.

Исполнитель, имея неоднозначное техническое задание, вынужден идти на уступки и выполнять дополнительные работы на участках с изменениями, например перетрассировками. Ведь заказчик всегда прав! Дополнительные работы, независимо от их объема, проводятся исполнителем за свой счет, что, естественно, приводит к незапланированным финансовым потерям.

Уберечься от «лишних» работ позволят четкие формулировки пунктов ТЗ, исключая любые двойные толкования. Не следует забывать, что, как правило, подписать уполномоченного представителя изыскательской организации обязательно для утверждения технического задания заказчиком. Надо использовать свое право на компромисс, предлагать и применять варианты действий, которые устроят все стороны, например, в случае получения утвержденного ТЗ направлять письма с просьбами о предоставлении разъяснений и уточнений.

## 5. Специфика работ

Выше вскользь упоминалось о некорректности, или, правильнее сказать, о типичных манипуляциях посреднических организаций в работе с конкретным исполнителем. Рассмотрим этот вопрос подробнее. Посредник, как и

любая другая организация, заинтересован в максимизации своей прибыли и снижении рисков для себя.

### 5.1. Договор субподряда

С точки зрения обычной последовательной цепочки участников подрядных отношений формы и условия договоров, а также технические задания и иные приложения к ним между сторонами в парах «заказчик — посредник» и «посредник — исполнитель» являются идентичными при сокращении финансовой составляющей и срока выполнения работ в подрядной паре. Но это только на первый взгляд. На практике «обязательные» изменения сроков и объемов работ почти всегда навязываются со стороны посредника и могут быть весьма существенными и болезненными для исполнителя (сроки сокращаются, а объемы растут).

Следующей проблемой, с которой можно столкнуться уже на начальном этапе, является привязка в договоре авансового платежа посредника исполнителю к осуществлению авансового платежа заказчика посреднику. Аналогичный подход мы наблюдаем и при подписании закрывающих договор документов. Информация о поступлении авансовых платежей и подписании актов сдачи-приемки работ заказчиком, по договору с посредником, относится к инсайдерской, а потому конечный исполнитель часто находится в неведении относительно реального положения вещей. Кроме того, посредник заинтересован в неточности формулировок технического задания (первоначальные формулировки обобщаются, исчезает конкретика), поскольку это дает ему некую свободу для предьявле-

ния дополнительных требований по проекту. Стоит упомянуть и о неотъемлемом праве посредника вносить изменения в ТЗ в письменном виде на *любом* этапе работ при условии внесения аналогичных изменений (о которых, понятное дело, исполнителя заранее не информируют) в договор между заказчиком и посредником.

Помимо технических заданий, напрямую определяющих все характеристики объекта изысканий, в предмет договора включаются уточняющие пункты следующего типа: «Изыскательские работы выполняются в соответствии с техническим заданием в объеме, достаточном для разработки проектной документации» (либо «Изыскательские работы выполняются в полном объеме в соответствии с нормативными актами в области проектирования и строительства исходя из условий достаточности. Под условием достаточности понимается уровень и объем детализации результатов выполненных работ, соответствующий требованиям нормативов, определяющих объем и полноту документации, удовлетворяющий специализированные организации и организацию по проведению государственной экспертизы»). Таким образом, следуя обязательствам, вы подписываетесь на выполнение любых дополнительных работ — главное, привязать их к требованиям нормативов.

Далее, стоимость работ по договорам (так же как и объем работ) может оказаться величиной переменной — условиями договора с посредником стоимость изысканий определяется как предварительная, хотя она и рассчитана в соответствии с действующей нормативной документацией. Затем следует ссылка на возможность снижения договорной цены по результатам утверждения сметной стоимости организацией по проведению государственной экспертизы. Заметьте, речь может идти только о снижении цены договора и никогда не идет о ее увеличении. Каков же результат подобной манипуляции? В случае если сметная стоимость в ФАУ «Главгосэкспертиза» утверждается ниже, чем предварительная, то и окончательная стоимость по договору принимается посредником в меньшем объеме, причем на защиту смет исполнителя работ зачастую не допускают. Чтобы удержать начальную цену договора, будьте принципиальны при его подписании и не включайте отсылочные условия. Как вариант, есть возможность подписания договора с протоколом разногласий.

## 5.2. Посредник, он же интегратор проекта. Как собрать пазл?

Как уже отмечалось выше, компания-посредник не обладает достаточными ресурсами для проведения комплексных изыскательских работ. Особенно явно это прослеживается, когда возникает необходимость в организации и координации работ сразу нескольких подрядных организаций-исполнителей в рамках крупного проекта и тут же возникает проблема «единства и борьбы противоположностей», но не в привычном диалектическом понимании всякого материального развития, а в буквальном смысле «борьбы без единства». Ведь каждая компания-исполнитель в соответствии с размытым техническим заданием выполняет работы согласно собственным методологии и квалификационному уровню. Каждый за себя. На выходе посредник имеет несколько нестыкующихся между собой отчетов. Заказчика такая ситуация не порадует. Нетрудно предположить, что исправлять положение придется компаниям-исполнителям, и за свой счет. Сколько времени и ресурсов для этого потребуется, определяется отдельно в каждом конкретном случае и при обязательном взаимодействии всех заинтересованных сторон. Точно можно утверждать только одно: такая дополнительная работа, независимо от ее объема, заказчиком не оплачивается.

С подобной проблемой ООО «Геопроектизыскания» столкнулось при работе в качестве непосредственного исполнителя с тандемом посредников — ЗАО «ЭФЕСк» и ЗАО «ЭнергоПроект» (г. Санкт-Петербург). В буквальном смысле изыскательские работы по одним и тем же объектам выполнялись неоднократно в течение ряда лет. Часть выполненных изыскательских работ вообще была отнесена к разряду «бросовых», и ООО «Геопроектизыскания» вынуждено было в судебном порядке потребовать заработанные деньги. Есть информация, что с этими же проблемами столкнулись и другие исполнители по договорам с данными организациями. Поэтому стоит использовать общедоступные источники информации и проверять своего заказчика и посредников заранее.

## 5.3. Сначала стулья, потом деньги. Уловки посредников и заказчиков

Никто не застрахован от работы с недобросовестным контрагентом. Приемы стандартные — от отказа от подписания актов в одностороннем по-

рядке под любым предлогом до банальной «потери» или «неполучения» оригиналов документов. Зачастую в связи со сжатыми сроками работ исполнитель направляет заказчику «горячие материалы» в редактируемом формате по электронной почте. Заказчик получает отчетные материалы в электронном виде и никак этот факт не подтверждает. Позже исполнителем дорабатываются, печатаются, оформ-

ляются и передаются заказчику в установленном порядке и необходимом количестве оригиналы отчетных материалов в бумажном виде. Вот тогда и может возникнуть проблема — ведь, уже имея на руках практически готовые материалы, легко поддаться искушению и сколь угодно долго морочить голову исполнителю выдуманными замечаниями к отчетам на бумаге. А если развивать тему дальше, то заказчик

### ОЛЕГ ЕСЮНИН

Генеральный директор ОАО «ВерхнекамГИСИЗ», [esunin@lacos.org](mailto:esunin@lacos.org)

Авторами статьи выполнен подробный и, возможно, полный анализ проблем, с которыми сталкиваются изыскатели, вступая в договорные отношения с заказчиками. Поскольку изыскатели не могут не вступать в договорные отношения, то и приведенные проблемы неизбежны. Уверен, что каждый субъект изыскательского рынка может найти в статье историю, случившуюся и в его жизни. По этой причине в процессе чтения не покидают грустные воспоминания и ощущение неизбежности происходящего в отрасли.



Несмотря на то что авторы дают к каждому эпизоду рецепт противоядия, стремления бежать немедленно его испытывать на реальных заказчиках не возникает. В основном из-за текущего состояния рынка изысканий, в которое его ввергла череда непродуманных (а может, и продуманных) нормативных актов. Понимаешь, что в каждой ситуации, где нужно проявить настойчивость и юридическую образованность, всегда найдется «конкурент», который согласится работать на любых условиях. Самое загадочное в том, что изыскательские организации не уходят с рынка, а если у изыскателя нет средств заплатить текущий взнос и страховку, откуда у него возьмутся ресурсы для выполнения самих работ?

НОИЗ регулярно заявляло власти то, что от него хотели услышать — саморегулирование заработало, все хорошо. И это на фоне того, что количество допусков (в том числе липовых) превысило все разумные границы. В этом контексте введение поправок в Градкодекс, предусматривающих солидарную ответственность членов СРО, на мой взгляд, благо. Если впервые будут выплачены хоть какие-то деньги из компенсационного фонда, это будет «дебютом» саморегулирования как инструмента. Факт, когда «хорошие» заплатят за «плохих», может стать первым реальным действием системы саморегулирования, которая сегодня ограничивается перемещением бумаг, собраниями, заседаниями и сбором денег. Если нет выплат, то нет и ответственности.

Как следует из экономической теории и международной практики, рынок товаров, качество которых имеет доверительный характер, должен быть регулируемым. А именно таков продукт, производимый изыскателями, ведь качество отчета практически невозможно оценить, особенно неспециалисту. Число участников рынка должно быть ограничено, чтобы заказчик окончательно не потерял ориентиры. Сегодня, когда практически ничто не может гарантировать качество продукта, ни допуск, ни даже рейтинг (а мы знаем, как у нас часто делаются рейтинги) не может убедить потребителя, и он начинает ориентироваться только на цену. А поскольку предложение превышает спрос, то и возникают в жизни изыскателя все описанные и скрупулезно классифицированные авторами юридические сюжеты и коллизии.

В мировой практике существует много вариантов, как можно регулировать рынок изысканий. Мы традиционно идем своим путем и вообще перестали его регулировать. Причем перестали за довольно ощутимые деньги, создав целую отрасль работников СРО. И эта отрасль совершенно не заинтересована ни в ограничении участников рынка изысканий, ни в реальном его регулировании.

В наведении порядка, кажется, заинтересованы сами изыскатели. Раз государство устранилось от этого, то единственный путь — сделать все самим, например, через союз профессионалов — физических лиц («Союз изыскателей»), число которых, в отличие от юридических лиц, конечно, ограничено. Есть понимание, что именно так надо поступать и что так живут и работают изыскатели во многих других развитых странах. Интересно только, как это получится у нас, тем более что этому будет противостоять уже целая отрасль. Ситуация, когда две системы сосуществуют первоначально параллельно, должна в конечном счете закончиться тем, что останется только одна.

Тем не менее почти уверен, что, если не сделать этого, никакие юридические изыски уже не спасут рынок изысканий.



**ВЛАДИМИР КАШИРСКИЙ**

Директор по производственной и научно-исследовательской работе ООО «ГрандГЕО», к.т.н.,  
grandgeo@grandgeo.ru



Обсуждение этой насущной и одновременно деликатной темы ведется давно, еще со времен приснопамятного лицензирования, ведь если бы все было «в шоколаде», то и не потребовалось бы скоропалительное и лихорадочное оСРОчивание отрасли. Как показала действительность, введение саморегулирования кавалерийским наскоком особых успехов в области строительства, проектирования и инженерных изысканий не принесло. Декларировавшаяся в начале 2000-х беспощадная борьба с торговлей лицензиями выпалила в наши дни в настоящую вакханалию, когда Интернет забит бесчисленными предложениями «за умеренную плату» оформить любые допуски любой организации, вне зависимости от количества и квалификации сотрудников, наличия аккредитованной лаборатории, буровых станков, приборов и оборудования.

Практически полный развал системы нормирования привел к деградации стандартизации — фундаментального направления современного фундаментостроения (извините за каламбур). Специалисты и ученые отмечают низкое качество многих актуализируемых документов, которые нередко более напоминают их ксерокопии. Особенно это касается нормативных документов 80–90-х годов, подавляющее большинство положений которых выполнено с высоким качеством и удовлетворяет современным требованиям. Многочисленные предложения по дополнению актуализируемых нормативных документов рекомендациями по изучению свойств дочетвертичных грунтов уходят как вода в песок. Особенно это актуально для высотных зданий и заглубленных сооружений, а в результате изысканий под них проектировщикам не могут быть представлены обоснованные данные, что вызывает массу препронов при прохождении экспертизы, справедливо требующей нормативного обоснования результатов изысканий.

На сегодняшний день в нашей стране действительно существует большое количество организаций, обеспеченных всеми «регламентами», но лишенных материально-технической базы и выполняющих посреднические функции. Следствием этого является келейность в проведении тендеров, нередко фиктивных. Основными пороками этой системы являются коррупция и демпинг. Личная заинтересованность посредников (откаты) и неразумное занижение сметной или договорной цены отражаются самым негативным образом на истинных исполнителях, находящихся в рабских условиях российского АНТИрынка. Следствием чего является «камеральное бурение», выполнение паспортов полевых и лабораторных испытаний «под копирку», когда графики накладываются друг на друга на светостоле как «близнецы–братья», а выполнение изысканий в полном объеме (по-честному) ставит организацию-исполнителя за грань рентабельности. Многие требования нормативных документов нереально завышены, как например, «эталонность» испытаний грунтов штампами, когда требуется не менее 3 испытаний на инженерно-геологический элемент, когда, например, для 8 ИГЭ для активной зоны необходимо выполнить 24 испытания. А зарубежные специалисты каким-то образом обходятся результатами статического зондирования и лабораторными исследованиями грунтов и нормально проектируют самые ответственные сооружения. Кстати о статическом зондировании, еще один характерный пример: в ГОСТ 20069-74 и 20069-81 было указание: «Стандарт не распространяется на грунты... всех видов в мерзлом состоянии». А в ГОСТ 19912-2001 по статическому зондированию, действующему в настоящее время, написано: «...стандарт распространяется на дисперсные природные, техногенные и мерзлые грунты, состав и состояние которых позволяют производить непрерывное внедрение зонда...». Но в этом документе забыли указать, как и на основании каких нормативных документов надо интерпретировать результаты, полученные при зондировании указанных выше грунтов. То есть получается, что ГОСТ 19912-2001 рекомендует мерзлые и искусственные грунты приравнять к тальм грунтам и грунтам ненарушенной структуры (естественного сложения). В 2010 году была выполнена актуализация вышеназванного ГОСТа. Если сравнить актуализированную версию с первоисточником 2001 года, то нетрудно заметить, что они совершенно идентичны, то есть по-прежнему требуется определение удельного сопротивления грунта внедрению конуса ( $q_c$ ) и удельного сопротивления грунта по боковой поверхности ( $f_s$ ), но не включены современные требования, которые широко применяются в зарубежной практике. Широкое применение за рубежом получили поропьезометры, сейсмические зонды, зонды для межскважинной сейсморазведки, резистивметрические зонды и многое другое.

Главный бич инженерных изысканий — неплатежи, когда заказчик не только не выплачивает исполнителю окончательную сумму, но и не подписывает акт сдачи-приемки, а исполнитель вынужден платить налоги. В этой ситуации через 2,5–3 года сумма налоговых платежей может превысить стоимость самих работ. В странах с развитой рыночной экономикой базовые цены являются отслеженными, а информация о ценах регулярно публикуется, поэтому доступна для всех участников сделки. Причем в ряде стран не только публикуется разброс цен на отдельные виды изыскательских работ, но и приводятся данные по ценам в конкретных организациях. На основе этих данных заказчики могут выбирать себе подрядчиков для выполнения работ с учетом их авторитета и деловых качеств. Естественно, что цены в организациях, хорошо зарекомендовавших себя на рынке изыскательской продукции, выше, чем в организациях, недавно появившихся на этом рынке. Таким образом, заказчики с помощью ценовой политики способствуют повышению качества инженерных изысканий на своих объектах. К сожалению, у нас в стране не создан мониторинг цен на инженерные изыскания и на отдельные виды изыскательских работ. Высокое качество работ обеспечивается там, где российский объект курируется иностранными специалистами, когда ведется тщательный учет все видов работ, с фотографированием и видеофиксацией, когда отбирается керн близкий к 100 из всех (!!!) скважин, выкладывается в керновые ящики и направляется в кернохранилище до окончания строительства. Изъятие образцов для лабораторных исследований из керновых ящиков производится только при составлении акта за подписями представителей заказчика и исполнителя. Такой подход, например, осуществляется на многих участках ММДЦ «Москва-Сити». К сожалению, стоимость изысканий (для исполнителя) и здесь оставляет желать лучшего, поскольку инвестор (заказчик) заинтересован в снижении стоимости строительства, а следствием этого является накатанная дорога по схеме, описанной выше. Вывод может быть только один: пока не будет четкой регламентации инженерных изысканий современными нормативными документами и не будет обеспечена полная прозрачность финансов, мы обречены находиться в условиях дикого неконтролируемого рынка по артиллерийскому принципу: «Откат нормальный!».

в одностороннем порядке в любое время на вполне законных основаниях может отказаться от дальнейшего исполнения договора и (внимание!) взыскать с вашей организации неустойку за собственный отказ! Имея подобный опыт в своей практике, хотелось бы лишний раз подчеркнуть реальную возможность подобной ситуации.

Стандартная мера борьбы в таком случае — отправка любых отчетных материалов, в том числе в электронном виде, но не по электронной почте, а на CD, DVD, заказными письмами с уведомлением о получении. Несмотря на то что подобное отправление требует определенного времени и усилий, та как предполагает вложение описи отправляемой корреспонденции, которую должен проверить работник почты, не следует пренебрегать им. Квитанция об отправке и получении адресатом ваших материалов — ваша доказательная база. При этом следует отметить, что факты передачи материалов в электронном виде посредством электронной почты, на жестком носителе или путем загрузки на сервер заказчика юридически доказуемы, но в большинстве случаев по условиям договора обязательна передача отчетных материалов в бумажном виде в необходимом количестве экземпляров.

Приведем пример из практики. Заказчик аккумулировал все материалы по проекту от нескольких компаний-исполнителей на собственном сервере, обеспечив определенному кругу лиц доступ на него без ограничений на период проведения работ. Это положение было регламентировано договором и своевременно выполнялось. Процесс ведения проектов был автоматизирован и отлично построен. Но доказать факт передачи материалов исполнителям не удалось, поскольку (внимание!) сервер «рухнул» со всеми данными по проекту.

#### 5.4. Отсрочка оплаты работ

Конечный срок оплаты работ обычно не имеет четко определенной даты, хоть и прописан в договоре. Так, например, установленный договором период оплаты может составлять от 30 до 180 календарных дней с момента подписания актов сдачи-приемки работ, причем не следует забывать, при условии их подписания *обеими сторонами*, а не только вашей. Но, как показывает практический опыт, процедура подписания актов может оказаться непростой задачей.

#### 5.5. Время — деньги. Творческий подход. Тактика затягивания сроков

Согласно Гражданскому кодексу РФ срок рассмотрения результатов и подписания актов о приемке выполненных работ равен семи рабочим дням. Однако в подавляющем большинстве договоров субподряда, которые заключает ООО «Геопроектизыскания» как исполнитель работ, стандартный срок подписания актов составляет 30 дней (иногда 60 дней и более). В деловых кругах вполне обычна ситуация, когда посредник затягивает рассмотрение результатов работ, а затем выдает список замечаний (как своих собственных, так и пришедших со стороны заказчика), которые заслуживают отдельного разговора — ведь, как ни крути, они всегда в пользу посредника и часто не имеют отношения к технологии и качеству изыскательских работ.

Эти замечания можно условно разделить на существенные и несущественные. Несущественные, как правило оформительские, устранимы в рабочем порядке. Другое дело — существенные замечания, которые требуют серьезной переработки отчетных материалов, а в некоторых случаях и повторных работ. При этом время на устранение любых замечаний устанавливается «с потолка» и обычно составляет несколько календарных дней, а за несоблюдение этого срока извольте выплатить неустойку!

Замечания, после устранения очередных предыдущих, могут выставляться неограниченное количество раз. В нашем контракте с одной очень солидной компанией была установлена ответственность исполнителя в виде штрафных санкций в процентах с последовательным их увеличением от количества выставленных за «один подход» замечаний: от 5 до 10 замечаний — 5%, от 10 до 15 — 10% и т.д.

Парадокс подобной тактики заключается в том, что акт приемки еще не подписан (срок его подписания искусственно регулируется посредником), а неустойки уже начисляются. Другими словами, дата приемки работ сознательно оттягивается, а широкие возможности предъявления «драконовских» штрафных санкций под любым предлогом позволяют посреднику придать процессу оплаты выполненных работ неопределенную перспективу.

В подобных случаях эффективным методом борьбы может стать ваша собственная компетентность и максимальная открытость. Обоснованные

письменные ответы на замечания, собранная доказательная база, привлечение третьих лиц (экспертных организаций), инициация и проведение совместных совещаний с привлечением представителей заказчика с подписанием протокольных решений и, конечно, подписание дополнительных соглашений о продлении срока договорных обязательств.

### 6. Выполнение работ

#### 6.1. Работа на доверии

Как уже упоминалось выше, существует практика, когда непосредственный исполнитель, понимая неповоротливость бизнес-процессов в крупных корпорациях, а также оценивая риски и последствия невыполнения работ по договору, приступает к работам без должного оформления подрядных отношений лишь по устному соглашению с «серьезной» организацией (без официального обращения, без гарантийного письма, без договора). Соответственно не получив какой-либо предоплаты, исполнитель вынужден изыскивать собственные средства (в том числе кредитные) на организацию производства работ. В итоге изыскатели выходят на объект, не имея на руках четко сформулированного и утвержденного технического задания, согласованного перечня объектов с их характеристиками, точных объемов и видов работ. А дальше — как в известной сказке «Про белого бычка». Иногда в качестве жеста доброй воли посредник перечисляет вам аванс, который, впрочем, может быть отозван как ошибочно перечисленный — договора-то нет. Вот и выходит, что, вложив собственные финансовые средства, материальные и трудовые ресурсы, компания-исполнитель вынуждена продолжать работу под честное слово посредника, ведь если прекратить работу либо не передавать ему результаты работ, то можно вообще остаться с носом. Недобросовестные контрагенты активно используют данный прием — благо доверчивых организаций в нынешних условиях более чем достаточно.

По опыту ООО «Геопроектизыскания», работа на доверии и личных гарантиях руководителей организаций-посредников себя не оправдывает. Рекомендация: *не* доверяйте словам, поскольку их к делу не пришьешь, измените свое отношение к чужим проблемам и не пытайтесь войти в положение, а также закрепиться на будущее. Лучше обозначьте свое разумное недоверие.

рие к организации-заказчику и продемонстрируйте ему свои преимущества (как вариант, подпишите и направьте в его адрес сопроводительное письмо с предварительным договором). Эти несложные действия вкупе с принципиальной позицией не позволят загнать вашу организацию в угол.

### **6.2. Параллельная работа изыскателей, проектировщиков и строителей**

Причина вынужденной параллельной работы изыскателей, проектировщиков и строителей — горящие сроки. С такой ситуацией ООО «Геопроектизискания» столкнулось при проведении изыскательских работ для проектирования и строительства «некоторых» сочинских объектов. Компания-генподрядчик «неожиданно» получила подряд на проектирование и строительство высоковольтной линии электропередачи и решила выполнить все работы сразу, а не последовательно в соответствии с установленными нормами и правилами. Такая практика небезопасна, в особенности при строительстве особо опасных и технически сложных объектов капитального строительства, и по своей сути подобная оптимизация ставит под вопрос и качество выполнения всех видов работ, и, как следствие, безопасность возводимых объектов. Нередко возникает ситуация, когда построенный (строящийся) объект пытаются втиснуть в рамки принимаемых проектных решений и под них же «скорректировать» результаты изысканий для прохождения экспертизы. В итоге — потенциальные риски, возможное снижение надежности строительства, увеличение стоимости и сроков строительства, проведение дополнительных проектно-изыскательских работ. Тем не менее компания-посредник работала по классической схеме, переложив всю работу и ответственность на подрядные организации. Параллельно с проектированием построили высоковольтную линию, вот только ввести ее в эксплуатацию до настоящего времени не получается, а начаты работы были еще в 2010 году. Проектная документация по объекту постоянно корректируется, уже производится третий заход в государственную экспертизу, а количество подрядных организаций-исполнителей прирастает за счет новых — ведь те, кто выполнил работы и отчаялся получить заработанные деньги, прекратили отношения с компанией-посредником. Новых исполни-

телей либо кормят обещаниями, либо слегка авансируют за счет неоплаты работ старых исполнителей.

Обстоятельства, ведущие к подобным действиям, бывают разными, но главная причина здесь в том, что заказчиками не соблюдается логичный порядок организации работ и проведения конкурсных торгов. Судите сами, как можно объединять в один лот отвод земель, сбор исходных данных для проектирования, инженерные изыскания, проектирование и строительство, когда изыскания надо проводить по утвержденной трассе, их результаты класть в основу торгов на проектирование, а проектную (рабочую) документацию после положительного заключения Главгосэкспертизы использовать как основу торгов на строительство объекта? Кто выигрывает от такого укрупнения? Ответ: кто угодно, но только не изыскательская или землеустроительная организации, которые стоят в начале «пищевой цепочки» (или в конце — с какой стороны посмотреть).

В связи с нарушением последовательности цепочек «изыскатель — проектировщик — строитель» исполнение договорных обязательств на всех этапах взаимодействия стало зачастую нереальным. Дополнительные работы, отписки и отсутствие оплаты за выполненные работы стали фактически нормой. Субподрядчики, конечно, ропщут, но никто не отменял возможность начисления штрафных санкций за срыв договорных сроков. Кроме того, всегда найдется «сговорчивый» конкурент.

Подводя итог выполненным работам, понимаешь, что даже в такой нестандартной ситуации организация эффективной работы и взаимодействие исполнителей, безусловно, возможны. Но для этого требуются единая методология, квалифицированный персонал и грамотное руководство проектом в организации, позиционирующей себя как генеральный подрядчик. Главный вопрос: а кто же будет нести ответственность за возможные последствия проведенных изысканий, предположим, в случае нарушения устойчивости уже построенного объекта? Ответ: непосредственный исполнитель — реальная изыскательская организация. Чтобы изменить ситуацию, необходимо на законодательном уровне закрепить обязательные требования к заказчикам проводить конкурсные торги на инженерные изыскания отдельно от торгов на другие виды деятельности.

### **6.3. Судебная практика. Третьейская оговорка**

В соответствии с законодательством Российской Федерации экономические споры с участием юридических лиц рассматриваются арбитражными судами. Однако не всех крупных заказчиков это устраивает. Поэтому условиями их договоров предусмотрена так называемая третьейская оговорка, по которой единственным органом, рассматривающим спорные экономические вопросы сторон, является третейский суд. Положения работы подобных судов определяются внутренними регламентирующими документами компании-заказчика, а решения судебного органа, по условиям договора, являются окончательными и обжалованию не подлежат, что на практике, конечно же, не соответствует действительности. Так, никакие третейские решения не могут вас ограничить в правах на обращение в арбитражный суд, независимо от положений подписанного договора. Да и нужно ли обжаловать так называемые судебные решения фактически противоположной стороны в вашем споре? Ну, а если быть точным в юридических формулировках, то «порядок оспаривания решения третейского суда в компетентном суде, рассмотрения компетентным судом заявления об отмене решения третейского суда и принятия решения (определения) об удовлетворении или отказе в удовлетворении заявления определяется арбитражным процессуальным или гражданским процессуальным законодательством РФ» (статья 41 Федерального закона № 102-ФЗ от 04.07.2002 года «О третейских судах в Российской Федерации»).

Следует учитывать, что условия, касающиеся третейских судов, являются обязательными еще на этапе проведения конкурсных торгов и любой участник изначально с ними вынужден соглашаться. По общему правилу спор может быть передан на разрешение третейского суда только при наличии заключенного между сторонами третейского соглашения (законодательно предусмотрено включать такое соглашение в условия организованных торгов). Пример: единственное судебное заседание третейского суда с участием ООО «Геопроектизискания» проводилось под председательством действующего вице-президента компании-заказчика в его же кабинете, а остальной состав суда был представлен сотрудниками правового департамента той же компании. Результат такого суда был предопределен: все стороны процесса

сыграли отведенные им роли. Судебное разбирательство закончилось утверждением мирового соглашения, которое было подписано в интересах дочерней организации заказчика.

С принятием Федерального закона РФ № 193-ФЗ от 27.07.2010 года «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» закон о третейских судах был дополнен нормами о медиации, которые применяются третейским судом при разрешении споров. Применение процедуры медиации допускается на любой стадии третейского разбирательства. Особенность такого урегулирования состоит в том, что спор разрешается на основе добровольного согласия сторон при содействии медиатора (независимого физического лица, привлекаемого в качестве посредника для содействия в выработке сторонами решения по существу спора). Медиативное соглашение заключается в письменной форме и может быть утверждено третейским судом. Чем не вариант независимого разрешения спора?

## 7. Выводы. Предложения.

### Тенденции развития

Представленные в статье проблемы взаимодействия сторон могут привести на грань банкротства как небольшие изыскательские организации, так и крупные, не позволяющие им быть равными участниками производственных отношений, тормозят развитие и ведут к стагнации всю изыскательскую отрасль. Стоит ли говорить, что в этой связи вопросы соблюдения технологии производства и качества работ не являются для многих исполнителей ключевыми, а при отсутствии реальной конкуренции нет и необходимости в улучшении собственных показателей — вопросы внутреннего контроля и ответственности в условиях борьбы за выживание просто неактуальны.

Сложившаяся практика взаимоотношений «заказчик — исполнитель» в отрасли, мягко говоря, далека от идеала. На рынке достаточно много компаний-посредников, не обладающих должной квалификацией, репутацией и производственными мощностями. Непосредственный же исполнитель зачастую оказывается в тисках «рентабельность бизнеса — уровень изыскательских работ».

Чтобы изменить ситуацию, необходимо наделить равными правами все стороны, ввести дополнительные рычаги воздействия. Например, если практика ведения реестра недобросо-

вестных поставщиков является важным фактором для соблюдения рыночной дисциплины, то почему бы не ввести понятие «недобросовестный заказчик» с созданием соответствующей процедуры и реестра?

Хотелось бы, чтобы принятый Федеральный закон РФ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ предусматривал ощутимые дополнительные антикоррупционные и антидемпинговые мероприятия. Принятая редакция закона не предусматривает ответственности заказчиков и контролирующих органов исполнительной власти за случаи сговора и несоблюдения законодательства.

Требуется на законодательном уровне пересмотреть позиции невмешательства Федеральной антимонопольной службы (ФАС) в результаты оценок заявок на участие в конкурсах по указанным в конкурсной документации критериям (см. п. 2.1 настоящей статьи). Данная «лазейка» позволяет выбрать «правильного» исполнителя.

Возможно, назрела необходимость создания национального профессионального союза изыскателей (без дополнительных поборов) с распределенными функциями представления и защиты интересов изыскательских организаций на всех уровнях взаимодействия с заказчиками и органами власти, или, что представляется более естественным — законодательно расширить полномочия Национального объединения изыскателей. Сейчас деятельность НОИЗ, к сожалению, ограничена рамками ст. 55<sup>20</sup> Градостроительного кодекса Российской Федерации, а потому НОИЗ обеспечивает представительство и защиту именно интересов СРО, но не самих изыскательских организаций.

Необходимо создание независимого универсального профессионального источника информации об участниках строительного комплекса — отраслевого рейтинга. Первые шаги в этом направлении уже сделаны. Рейтинговое агентство строительного комплекса (РАСК)\* совместно с НОИЗ уже ведет работу по доработке методологии рейтингования и созданию общего реестра изыскательских организаций. Для учета максимально широкого круга мнений изыскательского сообщества НОИЗ проводит открытый опрос по критериям оценки деятельности организаций. Для участия в опросе приглашаются все члены отрасли (данные опроса

доступны в Интернете по ссылке [http://www.iziskately.ru/information/\\_company-news/?events=883](http://www.iziskately.ru/information/_company-news/?events=883)). Предварительные оценочные результаты опроса показывают стремление сообщества к ужесточению требований к участникам рынка и негативное отношение к потенциальному упрощению процедур лицензирования.

Рейтинг — не панацея, но важный, необходимый рыночный атрибут и имиджевая составляющая компании. Его наличие у ответственных изыскателей, равно как и отсутствие, даст потребителям работ и услуг изыскательской отрасли четкие ориентиры в отношении того, кто есть кто.

В связи с изменениями в статье 60 Градостроительного кодекса РФ с 1 июля 2013 года изменен механизм страхования гражданской ответственности — вводится солидарная ответственность членов СРО. Задумайтесь о качестве участников — членов СРО, в которой вы состоите или в которую вступаете! При субсидиарной (дополнительной) ответственности первым отвечает виновник. И только если его средств и имущества не хватило, отвечает СРО в целом. С момента вступления в силу Федерального закона № 337-ФЗ пострадавшая сторона может сразу обратиться с взысканием к саморегулируемой организации — и последняя будет вынуждена выплачивать деньги из компенсационного фонда (если он на месте). Таким образом, виновник избежит ответственности, ответив только в рамках суммы, уплаченной им в компенсационный фонд, а все остальные члены СРО будут вынуждены его пополнить.

Как известно, на отдельные виды инженерных изысканий не предусмотрены коды классификации ОКВЭД. В связи с вступлением с 1 января 2014 г. в силу закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок...», **необходимо безотлагательно внести изменения в действующие общероссийские классификаторы ОКВЭД и ОКПД, и предусмотреть присвоение кодов на отдельные виды изысканий.** Официальное письмо с данным предложением отправлено Национальным объединением изыскателей в адрес министра экономического развития Российской Федерации.

*Предлагаем всему профессиональному сообществу не оставаться в стороне и принять активное участие в анкетировании и обсуждении затрагиваемых в статье вопросов.*