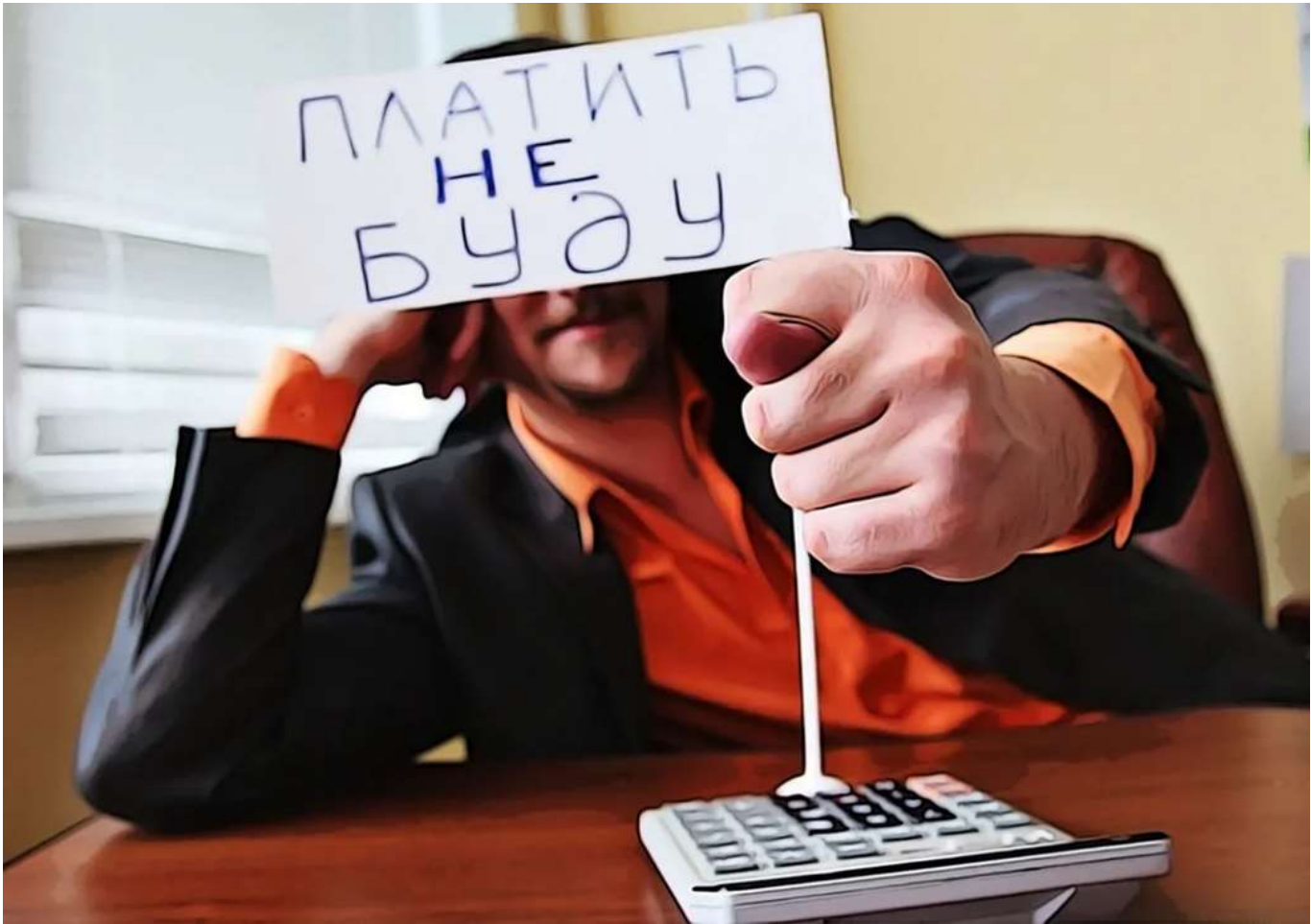


## Инженерные изыскания: площадка для неоплаты



О проблемах со стоимостью инженерных изысканий и добросовестностью заказчиков мы писали неоднократно. Сегодня свою позицию в статье, а скорее в очередном «крике души» решил высказать один из наших читателей. Он подробно разбирает достаточно типовой случай из практики изыскательской организации с оборотом 20-30 млн рублей, показывает невозможность развития при сложившейся ситуации и приглашает к дискуссии профессиональное сообщество по трем предложенным им вопросам. Кстати, обращаем внимание наших читателей на появление возможности публиковать статьи в журнале «ГеоИнфо» о любых проблемах проектно-изыскательского сообщества под собирательным псевдонимом «Обычный изыскатель». Такие статьи могут не отражать точку зрения редакции, но, как нам кажется, вполне допустимы с точки зрения развития профессиональных дискуссий.

Если надумаете высказаться по предложенной теме, пишите нам в редакцию или в комментариях в социальных сетях. Мы обязательно передадим все автору, а может быть даже опубликуем вашу позицию в журнале.

### Обычный изыскатель

Малый бизнес, который формирует порядка 76% отечественного рынка инженерных изысканий (см. в статье [«Стратегия изыскателей и стратегия строителей. Почему они такие разные?»](#)) от

11.10.19), испытывает колоссальные проблемы в части оплаты выпущенной продукции. Изыскатели, относящиеся к этой группе, в большинстве случаев абсолютно бесправны. Об этом свидетельствует даже кабальная форма договора на выполнение работ, защищающая исключительно интересы заказчиков в случае обращения исполнителя в суд.

Кто-то может возразить, что подписывать такие договора изыскателей никто не вынуждает, но при этом все понимают, что именно таковы неписанные «правила» бизнеса: крупные известные организации имеют возможность требовать выполнения работ без аванса или с минимальным авансом, с частичной оплатой после выполнения изысканий и передачи отчетных материалов по актам сдачи-приемки и окончательным расчетом по договору после прохождения экспертизы. То есть оплата работ практически всегда разбита на два или даже три этапа. Или же изыскатель и вовсе вынужден работать за свой счет и ожидать оплату через два месяца после подписания акта сдачи-приемки – так работают многие иностранные заказчики. А не хочешь так работать – всегда найдется другой желающий, у кого либо финансовая подушка больше, либо положение более отчаянное.

### **На что и как тратит малый изыскательский бизнес**

Рынок обязывает вкладывать достаточно большие средства в бизнес на зарплату сотрудников, аренду помещений, организацию рабочих мест, аренду базы для техники, обслуживание техники, покупку бурового оборудования, повышение квалификации персонала, оплату пропусков и проезда спецтехники для въезда в Москву и на МКАД, в грунтовую лабораторию, её аккредитацию, оплату СРО, налогов, возможные договора для работы с 1 отделом и прочее, прочее, прочее... и все это ещё до заключения договора и выхода на объект. Поэтому независимые, частные изыскательские организации изначально поставлены на рынке в рамки «голодания», а не добросовестной конкуренции. Комфортно живется только тем, кто находится под «крылом» государства или больших проектных/строительных организаций. Или же тем, кто предлагает заказчику какие-то особые компетенции, которых ни у кого другого нет. Но на всем этом бизнес не сделать.

В связи с вышесказанным хочется акцентировать особое внимание на третьей части платежа – той, которая проводится после прохождения экспертизы. Данная практика неправомерна, что неоднократно подтверждалось решениями российских судов разных инстанций (например, постановление суда №А40-82831/2014, которое подробно разбиралось на круглом столе «Развитие и защита рынка проектных и изыскательских работ»). Согласно документу, удержание части оплаты до прохождения экспертизы является незаконным обогащением. Но почему-то заказчики регулярно игнорируют закон и продолжают прописывать данный пункт в своих договорах.

Кстати, 1 июля 2019 года ситуация еще больше усугубилась. В этот день вступили в силу нормы, защищающие интересы дольщиков посредством эскроу-счетов. Одновременно это серьезно усложнило девелоперам их финансовую ситуацию, что в некоторых случаях и вовсе привело к приостановке выплат по действующим договорам.

### **Пример с цифрами**

В подтверждение вышесказанного приведем в пример ситуацию, характерную для изыскательской организации с оборотом 20–30 млн рублей в год.

Московская область, площадной объект со стоимостью (ИГИ, ИЭИ, ИГДИ, ИГДМИ) 6 155 763 руб., в т.ч. НДС. Платеж разбит на:

- аванс 30% – 1 846 729 руб.

- промежуточная оплата после подписания акта приемки работ (т.е. на руках у заказчика уже находятся материалы для проектирования с печатями организации) – 60% – 3 693 458 руб.
- окончательная оплата после прохождения госэкспертизы 10% – 615 576 руб. При этом хорошо, если в договоре предусмотрен окончательный расчет в случае не входа в экспертизу в течении определенного времени. Но даже если документы идут на экспертизу сразу, ожидание составит минимум 40 дней).

Ориентировочная прибыль по объекту рассчитана на уровне 10–15% от общей стоимости работ. Соответственно, в случае, когда отчет подается в экспертизу, а окончательный расчет прописан в договоре лишь после положительного заключения, организация в лучшем случае выходит в «0», работая ради работы...

А в случае, если и промежуточный этап не оплачен, т.е. материалы в полном объеме переданы заказчику, выписана счет-фактура, а заказчик говорит: «Извините, денег нет, делайте, что хотите» (хотя обманываем, «извините» обычно не говорят), то организация «влетает» на налог в виде 20% НДС – 1 025 960 руб., который нужно где-то изыскать, а также несет прямые затраты на сумму неоплаченной части договора. И все это как снежный ком приводит к непредвиденным издержкам, задержкам зарплат, выплатам НДС из «своего кармана», привлечению кредитных средств под немаленький процент, невыплатам субподрядчикам, не говоря уже о непредвиденных поломках, оборудования... А ведь таких объектов, как правило, в работе несколько.

И где в такой рыночной ситуации развитие, где хотя бы его перспектива?

### **Стратегия развития – это не перспектива развития**

Перспектива развития инженерных изысканий до 2030 года таит в обсуждениях развития строительной и проектной отрасли, т.к. до сих пор, несмотря на все разъяснения и многочисленные печальные примеры из практики, наибольшая часть частных проектных и строительных организаций не готова оплачивать непонятные с точки зрения их бюджета виды работ, составляющих инженерные изыскания. По их мнению, они нужны лишь для прохождения экспертизы, что объясняет заложенные на эти нужды средства, напоминающие «подачки» на выживание.

Сметы на изыскания в государственных контрактах не сильно отличаются. Особенно когда тендеры выигрывают организации, предложившие коэффициент 0,15. И это с учетом того, что требования экспертизы к объемам выполняемых работ постоянно растут.

Так же не понятно, почему пятилетки в современной России при нынешних темпах развития технологий превратились в разрабатываемой Стратегии в десятилетку. Объективно, кто может четко и грамотно поставить задачи на десятилетие, прописать пути их решения и, главное, затем ответить в случае срыва через 10 лет?

### **Темы для дискуссии**

Автор данной статьи полностью поддерживает поставленные ранее в журнале «ГеоИнфо» вопросы о развитии отрасли, и в продолжение дискуссии по оплате работ хочет предложить к обсуждению следующие вопросы:

- Оплата булочки в магазине или государственной экспертизы производится в виде 100% аванса. Может, изыскания должны оплачиваться авансом в 100%?
- Не стоит ли обсудить вариант оплаты выполненных работ через банковскую гарантию? Понятно, что это не выгодно ни заказчику, т.к. в любом случае придется оплатить выполненные работы и оплатить процент банку, ни государству, т.к. может привести к

увеличению стоимости контрактов. Но это защитило бы права изыскателей. Инициатива по данному вопросу должна исходить от государства, но в таком случае круг может замкнуться.

- Наконец, может быть, сделать обязательным применение коэффициента 1,0 к смете по СБЦ 1999? Останется выяснить, как такое можно сделать в рамках правового поля и как контролировать, чтобы организации не вынуждали отдавать откат в размере тех же 70-85%.

P.S. Ждем не только дискуссии по данным предложениям, но и другие предложения в сфере возможного контроля оплаты выполненных работ. Пишите на электронный адрес редакции [info@geoinfo.ru](mailto:info@geoinfo.ru).