

# Грабли

## инженера-сметчика



Роман Санпулшаев

Роман Сантулшаев

**Грабли инженера-сметчика**

«Издательские решения»

**Сантулшаев Р.**

Грабли инженера-сметчика / Р. Сантулшаев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-535327-6

«Грабли инженера-сметчика» — это тринадцать поучительных историй, которые должны показать инженеру-сметчику, как ему НЕ НУЖНО поступать в ходе его профессиональной деятельности. Ибо, в противном случае, «шишек» на профессиональном пути не избежать.

ISBN 978-5-00-535327-6

© Сантулшаев Р.  
© Издательские решения

## Содержание

Предисловие	6
Грабли #1 – Пользоваться автоматической нумерацией позиций в сметной программе	8
Грабли #2 – Вносить корректировки и изменения в единственный вариант документации	10
Грабли #3 – Составление смет по устному заданию или распоряжению	12
Грабли #4 – Выполнение ошибочных решений, указаний, распоряжений руководителя или заказчика, без предупреждения его о возможных последствиях	17
Грабли #5 – Игнорирование данных из общих указаний в проекте	19
Грабли #6 – Игнорирование печатей, записей от руки и прочих пометок на лицевых и обратных сторонах листов проекта	23
Конец ознакомительного фрагмента.	26

# Грабли инженера-сметчика

**Роман Сантулшаев**

*Дизайнер обложки* Алина Баландинская

*Корректор* Евгений Сантулшаев

© Роман Сантулшаев, 2021

© Алина Баландинская, дизайн обложки, 2021

ISBN 978-5-0053-5327-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Предисловие

«Умные учатся на чужих ошибках, а дураки на своих».

В 2007 году, когда я начинал свой профессиональный путь в области ценообразования и сметного нормирования. Я ничего не знал об ошибках других инженеров-сметчиков. В учебном заведении о них не рассказывали. В фирме, в которой я начинал свою карьеру инженера-сметчика, я работал один. А социальные сети, в которых можно было бы почерпнуть опыта, в то время еще не были так развиты, как сейчас.

Поэтому когда я совершил свою первую проф-ошибку, я не стал, считать себе ни дураком, ни умным, я отнес себя к первооткрывателям.

Однако оказалось, что первооткрывательство – процесс не быстрый. Шли годы, а я всё продолжал делать «открытие» за «открытием». И только после пяти лет своей профессиональной деятельности я наконец-таки увидел, как другой инженер-сметчик, работающий вместе со мной в одной компании, стал первооткрывателем вместо меня. Я до сих пор во всех красках помню, как он «выгребал» от начальства и как эмоционально переживал свою проф-ошибку.

Я настолько был впечатлён произошедшим, что вечером того же дня, придя домой, в своём личном дневнике сделал запись о том, как же сегодня не повезло моему коллеге. А после этого я для себя ниже приписал вывод как не нужно делать, чтобы не оказаться на его месте.

И тут мне в голову пришла идея: а что, если я в своём дневнике начну вести, скажем, небольшую рубрику под название «ошибки сметчиков». Я подумал, что таким образом смогу в будущем себя обезопасить от возникающих проблем и от статуса дурака.

*Забегая немного вперед скажу, что идея была однозначно хорошая, но вот только она не смогла меня полностью обезопасить, и впоследствии я ещё много раз оказывался тем самым дураком статуса которого так старался избежать.*

К моему удивлению, эта рубрика начала очень быстро развиваться. Этому способствовали мои подработки-«шабашки», которые я начал брать, начиная с шестого года своей деятельности. Ну, и, плюс к тому, достаточно частые смены официального места работы.

В 2017 году, отмечая свой профессиональный юбилей – 10 лет работы инженером-сметчиком, я решил, в угоду современной тенденции, запустить свой интернет-блог и заполнять его историями из рубрики «Ошибки сметчика».

В тот же день я открыл на своём сайте [www.gaschetsmet.com](http://www.gaschetsmet.com) новую страницу под названием «МОЙ БЛОГ» и опубликовал в ней несколько историй. Через пару месяцев я написал еще несколько, а потом начал писать их каждую неделю.

Особой популярностью мой блог не пользовался, поэтому когда в сентябре того же года меня пригласили преподавать сметное дело в «Академии Бизнес-Технологий», я решил попробовать в промежутках между лекциями, рассказывать эти истории своим студентам. Мне была очень интересна их реакция.

С первых же дней своего преподавания я заметил, что у студентов мои истории вызывали огромный интерес. Они часто, при каждом удобном случае, их вспоминали, а иногда даже просили рассказать что-нибудь еще.

После выпуска первой группы сметчиков, мне неожиданно позвонил мой уже бывший студент:

*– «Как же хорошо, Роман Евгеньевич, что Вы на своих занятиях рассказали вот об этом... (он вспомнил одну из поведанных мной историй). Я только что чуть не оказался в подобной ситуации. Спасибо Вам за то, что предупредили и рассказали, как можно обезопасить себя!»*

Получив такую обратную связь, я решил использовать свои истории в качестве «живых иллюстраций» к моим лекциям. Я расставил их в определенном порядке и дал им броское, как мне казалось название, которое сразу запоминается и отражает суть дела. Ведь каждый слышал об огородном инвентаре, наступать на который, очень больно.

Вот, собственно, так и появились «Грабли инженера-сметчика».

Изначально, внедряя «Грабли» в свой курс я думал, что они будут полезны только начинающим или малоопытным сметчикам, но, как оказалось, бывалые инженеры-сметчики, которые тоже ходили ко мне на лекции, также взяли их себе на вооружение. И впоследствии неоднократно благодарили меня за эти истории.

Выпустив еще девять групп сметчиков и получив массу положительных отзывов, я взялся за написание этой книги. И вот, результат перед Вами.

Сразу скажу, что в большинстве изложенных мною историй ничего сверхмудрого нет. Это – обычные жизненные истории. Однако моя преподавательская практика показала, что эти вполне себе обычные истории вызывают большой интерес. И я знаю немало случаев, когда мои истории наилучшим образом помогли моим студентам в их делах. Надеюсь, они помогут и Вам. Приятного чтения!

## **Грабли #1 – Пользоваться автоматической нумерацией позиций в сметной программе**

Один из моих индивидуальных учеников очень любил автоматизировать свою работу. Одной из постоянно используемых им функций в программе «Гранд-Смета» была – автоматическая перенумерация позиций.

Я несколько раз рекомендовал ему не пользоваться данной функцией, но он решил по-своему.

### **ТОТ САМЫЙ ДЕНЬ**

Ну и, как оно всегда бывает, настал «день Икс»

Приходит ко мне этот ученик, который, кстати, на тот момент уже являлся моим сотрудником и говорит:

*– «Роман Евгеньевич, тут такое дело: Вы мне вчера вечером выслали замечания по моему объекту...»*

*– «Да, было дело, – ответил я, – напомни, пожалуйста, нам на исправления два дня, вроде, дали?!»*

*– «Все верно Роман Евгеньевич! Но я хочу сказать Вам, что, наверное, не успею вовремя ответить на замечания»*

*– «Как так? Почему? Что случилось?»*

И тут он мне поведал, что произошло.

В тот самый вечер, он начал вносить изменения в смету согласно замечаниям Заказчика. Пока позиции по видам работ и видам единиц измерений совпадали, он всё корректировал. Но уже практически к концу сметы он стал замечать, что что-то не клеится. Так как был уже поздний вечер, он решил не вникать в проблему. Взял, всё сохранил и выключил компьютер до завтра...

### **КАК ОКАЗАЛОСЬ**

На следующий день, он «прозрел». Оказалось, он вносил корректировки не в те позиции.

А все потому, что в процессе исправления сметы он удалил некоторые пункты. Из-за удаления сработала автоматическая перенумерация и по всей смете были проставлены новые номера позиций. Соответственно новые номера перестали совпадать с номерами, указанными в замечаниях Заказчика.

Также дело еще усугубилось тем, что составы работ в смете были практически одинаковыми, они в основном разделялись по комнатам и этажам.

В итоге смета размером в 760 позиций стала непригодной.

На момент, когда происходила эта история, в программном комплексе «Гранд-Смета» еще отсутствовала функция импорта сметы из формата эксель. Поэтому моему ученику при-

шлось вручную перебивать смету в грандовский формат, и только потом корректировать её согласно замечаниям Заказчика.

Мы не успели откорректировать смету в установленный Заказчиком срок. Была шумиха, но, слава Богу, на тот момент всё обошлось...

### **Я НЕ ВАНГА!**

Теперь Вы понимаете, почему я рекомендовал ему не пользоваться функцией автоматической перенумерации позиций? Моя рекомендация не была связана с даром предвиденья, у меня его нет. Но она была связана с моим накопленным опытом. А по ходу наработки этого самого опыта, я сам несколько раз вставал на те же самые грабли, что и мой ученик. И, кроме того, я видел, как то же самое случалось и с другими моими коллегами.

### **ПЕРЕХОД К ВТОРЫМ ГРАБЛЯМ**

На самом деле в этой истории мой протезе наступил не на один вид грабель, он наступил сразу на два вида. Если первые грабли были – *«Использовать автоматическую нумерацию позиций в сметной программе»*, то вторые это – *«Вносить корректировки и изменения в единственный вариант документации»*

## **Грабли #2 – Вносить корректировки и изменения в единственный вариант документации**

Прежде чем я вернусь к истории о моём протеже, которого зовут Александр. Я хочу сказать вам, что на своих занятиях я всегда советовал ученикам не экономить мегабайтов для хранения своих смет и прочих документов, относящихся к делу. Более того, я им даже расписывал алгоритмы действий, которые им необходимо совершить в процессе сохранения и работы с файлами:

*– «Вот составили вы смету по своему объекту – создайте сразу папку „Сметная документация для объекта такого-то, версия или вариант №1 от числа такого-то“ и сохраните в этой папке свою смету, а также все документы, относящиеся к этому объекту, например: – Проекты, ведомости, акты, ПОСы, прайсы и т.д.»*

*– «После этого отправляйте смету на проверку»*

*– «Как только вы получите обратную связь в виде замечаний, пожеланий и прочих указаний. Вы тут же целиком копируете папку с вариантом или версией №1, переименовываєте её как «Сметная документация для объекта такого-то», версия или вариант №2 от числа такого-то» и только в этой папке начинаете работать».*

*– В дальнейшем, если к сметной документации будут еще какие-то претензии или пожелания, вы копируете папку с предыдущим вариантом и работаете только с ним. Причем это правило должно действовать, даже если вам необходимо заменить только название объекта или, скажем, поставить точку там и тут.*

*– Также обязательно создавайте новый вариант папки, если проектировщик дал вам какой-то по-другому оформленный том проекта или ведомости и т. д. В общем, при любых новых вводных делайте новую версию папки, при этом обязательно сохраняя предыдущие версии.*

### **ВИДИМО ЗАБЫЛ**

По всей видимости, мой протеже Александр, забыл об этих алгоритмах и внес изменения в единственный вариант сметы.

### **А ЕЩЁ, ОН ЛИШИЛСЯ ДЕНЕГ**

Что ему пришлось сделать, для решения данной проблемы я уже писал выше. Но помимо этого, Александр еще лишился 4000 рублей. Нет, не подумайте, это не штраф! Просто, пока он был занят восстановлением последствий от прогулки по граблям, мне пришлось передать новый заказ на составление сметы другому сметчику.

### **ПРЕДУПРЕЖДЕН, НЕ ЗНАЧИТ ВООРУЖЕН**

Самое обидное в этой ситуации то, что когда я наступил на такие же грабли, меня заранее никто не предупреждал о последствиях. Более того мне никто не рассказывал, что нужно сделать для того, чтобы их избежать. А тут я и предупредил и рассказал, что делать...

В общем, дорогой читатель не будь мной и моим протеже Александром, не наступай на наши грабли.

## **Грабли #3 – Составление смет по устному заданию или распоряжению**

Как минимум две шишки остались на моём опыте от данного вида грабель.

### **ПРОСТО СЛОВА**

Я неоднократно слышал поговорки и присказки, объясняющие, что слова не могут являться основанием для доказательства правоты человека, вот например:

- *«Слова к делу не пришьёшь!».*
- *«Без бумажки ты ка..., а с бумажкой человек!»*

Из-за своей доверчивости к людям я не брал эти поговорки к себе на вооружение, и как потом выяснилось, зря!

Конечно, я бы с большим удовольствием расписал бы Вам все случаи наступания на такие грабли, но, я думаю, одного вполне достаточно, для того, чтобы оценить возможные последствия.

### **В КАБИНЕТЕ У ЗАМА**

Итак, сижу я в кабинете у заместителя директора и слушаю, как он рассказывает мне, что ситуация с нашими инвестиционными проектами ужасная: объектов построить нужно еще очень много, а денег нет. Точнее деньги есть, просто их на все объекты не хватит...

В конце своего монолога, он высказывает мысль:

– *«А, что если мы оставшийся бюджет поделим ровно на количество оставшихся объектов»*

В ответ на это, я сказал, что так делать нельзя, так как у нас объекты разные, маленькие, средние и большие. Большой объект, может стоить как 4 средних объекта. А средний объект, например, может стоить как 2 или 3 маленьких и т. д. и т. п.

Сначала, зам. директора, конечно, смутился, но потом сказал:

– *Выхода у нас другого нет. Нам нужно сейчас высчитать среднюю стоимость строительства объекта, и каждую смету делать не более этой стоимости.*

Потом он добавил:

– *Если смета по цене получилась ниже запланированной, тогда мы смело, делаем пересчет средней цены в большую сторону на следующие объекты.*

– *А если сэкономить не получилось, то мы понижающим коэффициентом опускаем стоимость сметы до рассчитанной нами средней цены.*

Про себя я сказал:

– Ну, хозяин-барин!

А вслух:

– Задачу понял, выполняю!

Я вернулся в свой сметный отдел и рассказал о решении нашего зама всем коллегам...

## **ВСЕ ОТЛИЧНО**

По началу, выбранная зам. директором стратегия дала хороший результат.

Из-за ограниченной стоимости объекта, все сметчики стали искать более дешевые материалы из базы, прайсов, коммерческих предложений и т. д. Так же сметчики перестали делать сметы по шаблону, они начали проявлять творчество и тем самым удешевляли стоимость работ.

В итоге у нас появилась большая экономия. В какой-то момент я даже подумал, что наш зам всё сделал правильно.

## **ПЕРВЫЙ ЗВОНОЧЕК**

Через месяц у нас появился первый объект, стоимость которого нам пришлось искусственно занижать понижающим коэффициентом. Еще через неделю их было уже три, а еще через неделю их стало уже девять.

Пока стоимость объекта снижалась в среднем на 3—4%, я не бил тревогу. Так как знал, что подрядчики на наших торгах часто падают и до 15%

Через какое-то время выяснилось, что на два объекта из девяти не один из подрядчиков не подал заявки на участие в тендере/закупке.

## **ВТОРОЙ ЗВОНОЧЕК**

Еще через какое-то время, мне уже пришлось искусственно занижать стоимость некоторых объектов на 50—60%. Таких объектов у меня было 6 шт. Так же у меня было около 12 объектов заниженных на 25—30%, и где-то около 38 объектов я еще искусственно понизил от 3% до 20%

Конечно, при первом же серьезном снижении я забил тревогу. Но Зам сказал, что тревога ложная. Нам сейчас самое главное показать высшему руководству, что мы распределили все деньги.

– «Ладно», подумал я. И продолжил творить, как говорится, «черное».

Примерно в это же время, в наш сметный отдел поступила жалоба от подрядчика, что, в наших сметах заложены очень низкие цены на материалы. Мол, за такие деньги он негде на рынке, не может приобрести нужные материалы. Он очень просит нас либо указать компанию, которая поставит материалы по такой низкой цене, либо в договорную смету внести реальный рыночные цены на материалы.

Вот чем закончилась наша погоня за самыми дешевыми ценами.

## **НАЧАЛОСЬ**

Через 2 месяца после этих событий, руководитель отдела закупок начинает допрашивать меня:

– «Роман, а Вы знаете, что у нас сейчас на электронной площадке вывешено 86 объектов, на которые не заявили подрядчики?»

– *«Нет, я не знаю об этом»*

– *«А знаете ли Вы, что 24 объекта из них уже вывешены повторно.»*

– *«Нет!»*

– *«Ну, теперь Вы знаете. Тогда у меня к Вам следующий вопрос, а знаете ли Вы, почему такое происходит?»*

– *«Я думаю, что да!»*

И тут, я рассказываю руководителю закупок, что, почему, зачем и как! А так же говорю, что распоряжение так делать поступило от нашего Зама.

Руководитель отдела закупок сказал, что это провал. Так же он добавил, что завтра будет совещание по этим объектам. На это совещание приедет высшее руководство компании, а так же мэр города и еще какие-то шишки.

## **Я ТАКОГО ВАМ НЕ ГОВОРИЛ**

На следующий день, я сидел спокойно в своём отделе. Занимался своей работой как вдруг мне на сотовый позвонил директор.

– *«Роман, ты где? Хотя это не важно! Давай, скорее, подходи к нам на совещание»*

Когда я подошел, оказалось, что совещание идет уже примерно полтора часа. Я еще не успел сесть, как меня завалили вопросами. Поначалу, все вопросы были связаны с моим опытом, с моим образованием и о том, сколько примерно объектов я уже осметил, работая на компанию.

После моих ответов, мне швырнули на стол сметы, где в конце этих смет были в кружок обведены понижающие коэффициенты в размере 0.4 с копейками и 0,5 с копейками.

И тут же последовал вопрос:

– *«Роман, а вот теперь, опираясь на свой строительный и сметный опыт, скажите, пожалуйста, возможно ли, построить объект стоимостью 10 000 000 руб. скажем за 4 100 000 руб.?»*

Естественно я ответил:

– *«Нет!»*

В ответ я услышал:

– *«Судя по Вашим сметам, это все-таки возможно! Мы очень хотим услышать от Вас объяснения»*

Я не растерялся и сказал, что выполнил распоряжение заместителя директора. И тут, с другого края стола, я услышал:

– *«Это не правда, я такого Вам распоряжения не давал!»*

А потом добавил:

– *«Я единственно рекомендовал Вам высчитывать среднюю цену объекта, и по возможности придерживаться её. Я не заставлял Вас подгонять все сметы под эту стоимость!»*

Я начал возмущаться:

– *«Как это, Вы же сказали делать так, так и так. У меня есть записи в блокноте. Тем более я подходил к Вам вот именно с этими объектами и говорил, что за полцены объект построить невозможно»*

Один из участников совещания спросил меня:

– *«Записи в блокноте, это не доказательство. У Вас бумага с распоряжением есть или электронное письмо с поручением?»*

Я сказал, что бумаги точно нет, а вот на счет электронного письма надо подумать.

Но, тут же в наш диалог влез зам. директора:

– *«Роман, я Вам 100% говорю, что такого электронного письма Вы у себя не найдете, так как я Вам такого поручения не давал. Это была просто рекомендация и всё. Вы, скорее всего меня не правильно поняли»*

После этой фразы Зама, я понял, что на этом совещании уже определили кто крайний. И все, что я буду говорить дальше уже никого не интересует. Поэтому до конца совещания я просидел молча.

## **СОВЕТ**

Для того, что бы не встать на те же грабли, что и я, Вам необходимо перестать заниматься составлением смет по устному заданию или распоряжению директора, зама, начальника отдела, заказчика, клиента и т. д.

Как можно перестать, это делать? Просите в очень мягкой форме, все задания, задачи, распоряжения дублировать на бумаге или по электронной почте. Говорите, что Вам так очень удобно, вы так привыкли работать, у Вас такой фетиш и т. д.

Если Вашу просьбу проигнорировали, тогда пишите сами. Можно на бумаге, но лучше на электронную почту. Мол, я Вас правильно понял/поняла, нужно сделать то и это? Или: «Давайте подведем итоги нашего совещания. Согласно Вашему устному распоряжению я действительно должен сделать то, то и то?»

Если они вам ответят, будет хорошо. Нет, нечего страшного. Ведь вы в письме пишете о том, что вам как бы уже дали задание, и вы уточняете.

Потом, если вам на совещании скажут, что они этого не говорили или что они не то имели в виду, вы найдете своё письмо и скажете: «я же писал Вам для уточнения тогда-то...»

### **А ЕЩЕ!**

Одна из моих знакомых инженеров-сметчиков, разговаривает с начальством по телефону только с функцией записи разговора. А на совещания ходит с диктофоном. Вот так. Хочешь жить, умей вертеться.

Ну, а теперь продолжение истории, только она уже тянет на новые грабли.

## **Грабли #4 – Выполнение ошибочных решений, указаний, распоряжений руководителя или заказчика, без предупреждения его о возможных последствиях**

### **В КАБИНЕТЕ У ДИРЕКТОРА**

Когда совещание закончилась и все важные персоны разошлись, мой директор пригласил меня в свой кабинет.

В его кабинете у нас состоялся очень долгий разговор.

Сначала, он на меня хорошенько наехал, но после того как я объяснил ему всё в деталях, он немного остыл. А после, сказал:

*– «Да! Это похоже на него (зама), ладно, я с ним поговорю на эту тему! Давай теперь обсудим, как будем выходить из сложившейся ситуации»*

И тут я начал предлагать варианты решения проблемы, к счастью их оказалась достаточно. После прорисовки плана действий, я уже был уверен, что директор полностью сменил свой гнев на милость. Он улыбался и даже иногда хвалил меня.

### **НА ВСЮ ЖИЗНЬ!**

И в тот момент, когда я уже собирался уходить, директор сказал:

*– «Роман, чуть не забыл тебе сказать, ты в этом месяце остаешься без премии. Также ты получишь официальный выговор или предупреждение, или как там это называется... я подумаю».*

Я сначала обомлел, ведь мы же только что во всем разобрались, всё обсудили и даже наметили пути решений. А тут такое. Я не выдержал и сказал:

*– «Так, а за что всё же? Я же Вам вроде доказал, что делал всё, так как мне сказал заместитель директора!»*

И тут было сказано то, что я запомнил на всю жизнь:

*– «Роман, хоть ты мне и доказал, что всё, что ты сделал, это результат распоряжения моего заместителя, но всё-таки в данной ситуации ты виноват процентов на 90. Пойми, мы с замом, не инженеры, не строители, не производственники. Мы управленцы! Мы здесь, только для того, что бы управлять коллективом. Мы не должны знать всех тонкостей строительства. Более того, скажу: мы даже не обязаны знать каких-то существенных вещей о стройке. Мы должны только знать и представлять картину в целом. А для всего остального мы специально и нанимаем профессионалов своего дела. Например: ГИПов, ГАПов, прорабов, технических надзоров и инженеров-сметчиков вроде тебя*

*Для того, что бы ты меня понял Роман, я объясню тебе сейчас всё на примере*

*Вот поступила нам от высшего руководства команда запроектировать и построить здание. Мы с замом понятия не имеем, как нужно проектировать. Мы лишь знаем, какое здание в итоге должно получиться, поэтому мы, нанимаем для этого дела ГИПа, а он в свою оче-*

*редь нанимает команду проектировщиков. После чего они начинают проектировать наше здание согласно всех правил и норм. Мы лишь можем, высказываем свои пожелания. Но, правда, если наши пожелания противоречат нормам и правилам, ГИП нам говорит, что согласно тому и этому так делать нельзя, это может привести к таким и таким последствиям и т. д.*

*Потом начинается стройка, и опять же мы с замом видим, только то, что должно быть в итоге. Подробностей мы не знаем. Мы просто нанимаем прораба, говорим ему давай делай, а дальше все по аналогии с ГИПом.*

*Когда тебе зам, сказал, что нужно было сделать вот так, тебе нужно было объяснить, что так делать нельзя, что это может привести к проблемам»*

У меня вырвалось:

– «Я же ему говорил!»

Директор продолжил:

– «Если, он не услышал тебя. Тебе нужно было написать ему служебку. Мол, то, что вы предлагает, нарушает то и это. Или из-за таких решений может быть вот такое

*Также, в этой служебке тебе нужно было написать возможные варианты решения сложившейся проблемы, которые, кстати, ты мне сейчас предлагал.*

*Мы нанимаем профессионалов не для того, чтобы говорить им, как делать! Надеюсь, Роман, ты меня понял!»*

Что мне оставалось ответить?... «Я ответил, что, конечно же, понял...»

## **МОИ ОЩУЩЕНИЯ**

Сам удивился, но после его объяснения, я не разозлился на него. Я вдруг почувствовал прилив сил. Директор, дал мне понять, что я не тупой механический исполнитель чего угодно, что мне скажет начальство или Заказчик, я профессионал своего дела, я инженер. И с того самого дня я перестал выполнять ошибочные указания Заказчиков без квалифицированного объяснения того, к чему может это привести.

## **ВСЕГДА С БУМАЖКОЙ**

Не скажу, что я потом не выполнял idiotских распоряжений, но зато, у меня была куча бумаг, где было написано:

– Я Вас правильно понял?...

– Если мы поступим, как Вы решили, то...

## **Грабли #5 – Игнорирование данных из общих указаний в проекте**

К моему великому счастью, на эти грабли лично я ни разу за свою карьеру не наступил. Но вот мои коллеги, стажёры и студенты постоянно получали по лбу этим сельхозинвентарём.

### **О ЧЕМ РЕЧЬ?**

Под общими указаниями я имею в виду страницу в проектной документации, которая идет сразу после титульных листов.

Согласно моим наблюдениям, большинство инженеров-сметчиков поверхностно или недостаточно глубоко изучают данную страницу.

### **ОТСТУПЛЕНИЕ**

Правда, есть и такие, кто вообще пролистывают общие указания, аргументируя это тем, что там, кроме состава проектной документации, а также стандартного, постоянно повторяющегося из проекта в проект текста, нет ничего.

Таких конечно, меньшинство, и они подпадают под другой вид грабель – «Составление смет по привычке или по накатанной», о них я расскажу чуть позже.

### **КАК ДЕЛАЕТ БОЛЬШИНСТВО**

А сейчас давайте вернемся к большинству.

И так, в общих указаниях проектировщики указывают состав проекта, СП-шки, СНиП-ы, ГОСТ-ы, сейсмоусловия и другие, на его взгляд, очень важные вещи, относящиеся к данному объекту. Такими вещами, например, могут быть условия производства работ, объемы каких-то работ, уникальные материалы принятые в проекте, виды грунтов и т. д. и т. п.

Так вот, большинство инженеров-сметчиков просто читают то, что написано в указаниях и идут дальше по проекту. Они не изучают подробно все нормативные документы, перечисленные в тексте. Именно в этом и кроется их ошибка.

### **ПОДХОДЯЩАЯ ИСТОРИЯ**

Как то я осмечивал монтаж металлоконструкций. Получив проект, я стал внимательно изучать все, что написано в общих указаниях.

В указаниях было написано:

– *«Перед нанесением защитных покрытий, поверхности стальных конструкций должны быть очищены до степени очистки 3 по ГОСТ 9.402—80»*

– *«Все металлоконструкции окрасить двумя слоями эмали ПФ-115... по грунтовке ГФ-021...»*

После подробного изучения ГОСТ 9.402—80, я понял, что все металлические конструкции необходимо сначала очистить, обеспылить, обезжирить и только потом грунтовать и красить.

Весь этот комплекс работ я отразил в своей смете.

### **ПЕРЕДАЛИ ДЕЛЮ ДРУГОМУ**

Так совпало, что когда эта смета проходила проверку у Заказчика, я уже, как пару дней, был в отпуске. В связи с моим отсутствием, согласовывать смету у Заказчика поручили моему коллеге...

Когда я вернулся из отпуска, я спросил коллегу насчет своего последнего объекта. Он ответил, что все хорошо, смета согласована с Заказчиком, более того, уже завтра наши монтажники выезжает на строительную площадку, выполнять эти работы.

### **НЕ МОЖЕТ БЫТЬ**

Прошло чуть меньше месяца. Ко мне приходит руководитель строительства и говорит:

– *«Роман, у нас, по вашей милости, есть проблемка, или, вернее, проблема!»*

– *«Какая?»* – спросил я.

– *«Ну, по моим скромным подсчетам, вы не учли в своей смете около 330 – 340 000 руб.»*

В этот момент с моего лица сошла улыбка. Я попросил руководителя строительства уточнить, что за объект и какие конкретно работы не учтены.

Он, достал из своей папки бумаги и сказал:

– *«Роман, вот договорная смета к этому объекту. В ней ты не учел работы на подготовку металлических конструкций под покраску!»*

– *«Этого не может быть!»* Сказал, я, когда прочел название объекта.

А потом еще добавил:

– *«Я же лично, своими руками, добавлял эти работы в смету!»*

### **ЭТО НЕ Я, ЭТО КОЛЛЕГА**

Пока я возмущался вдруг вспомнил, что смету с заказчиком согласовывал не я, а мой коллега. О чем тут же сообщил руководителю строительства.

Так как в тот момент моего коллеги не было в кабинете, руководитель дал мне поручение разобраться с данным вопросом.

Где-то минут через сорок пришел в кабинет коллега. Не дав ему сесть за рабочее место, я накинулся на него с расспросами.

### **ЭТО НЕ ТОЛЬКО КОЛЛЕГА, ЭТО ЕЩЕ И СПЕЦИАЛИСТ ЗАКАЗЧИКА**

Как оказалось, в процессе согласования документации сметчик Заказчика заставил исключить из сметы данные виды работ, как не обоснованные.

Моему возмущению не было предела:

– *«Что значит не обоснованные!? Там же в проекте написано: перед нанесением защитных покрытий, поверхности стальных конструкций должны быть очищены»*

На, что мой коллега ответил:

– *«Да, там это было написано, но сметчик Заказчика сказал, что конкретного состава работ в проекте нет, поэтому мы их учитывать не будем.»*

Я спросил:

– *«Я так понимаю, что ГОСТ, который был указан в конце требования, ты не читал?»*

– *«Нет!»* – ответил он.

Я не стал объяснять коллеге, что он сделал неправильно. Я лишь попросил его поприсутствовать во время моего телефонного разговора со сметчиком нашего Заказчика.

## **ТЕЛЕФОННЫЙ РАЗГОВОР**

Через пару минут я уже общался со специалистом по громкой связи.

После приветствия и краткого объяснения, кто я такой и по какому собственно вопросу звоню, я задал своему оппоненту два вопроса. Первый вопрос был о том, читал ли он общие указания к проекту. Вторым вопросом я поинтересовался у него, видел ли он там, пункт о том, что металл перед окраской необходимо сначала подготовить.

Сметчик Заказчика ответил мне, что он читал указания и видел данный пункт. А после добавил:

– *«Вообще-то, общие указания в проекте делаются не для сметчиков, а для строителей и монтажников!»*

– *«Интересная у Вас мысль, а что тогда в проекте делается для сметчика?»*, – в ответ спросил я.

– *«Ну, как, что! Спецификации, а так же ведомости объемов работ»*

Выдержав небольшую паузу, я начал наезжать на сметчика:

– *«Уважаемый! В проекте нет неважных или ненужных данных. Также проект не разделяется на аудиторши, мол, эта часть для тех, а это для этих. Проект один для всех. Вы должны, изучить его досконально и делать все, в точности как в нем написано!»*

Тут сметчик возмущённо заявил:

– *«Я изучил все чертежи, прочел все примечания, но я так и не нашел того состава работ, который вы приняли в своей смете...»*

– *«На страницах проекта вы бы и не нашли его! Данный состав работ описан в ГОСТе!»*, – сказал я повышенным тоном.

Далее, я предложил сметчику Заказчика открыть ГОСТ и вместе со мной в онлайн режиме изучить его.

### **В ИТОГЕ**

После совместного изучения ГОСТа, сметчик Заказчика и мой коллега признали свою ошибку. Правда, их признание не очень то и помогло делу, так как выяснилось, что объект строился на заемные (кредитные) деньги. И теперь для того, что бы увеличить стоимость контракта, необходимо пройти огонь, воду и медные трубы.

В итоге, данные грабли привели к остановке строительно-монтажных работ на 2 месяца, а также к выплате штрафных санкций Заказчиком и уплаты этим же Заказчиком лишних процентов по кредиту.

## **Грабли #6 – Игнорирование печатей, записей от руки и прочих пометок на лицевых и обратных сторонах листов проекта**

На этот тип грабель я наступил не в начале своей карьеры, а уже будучи ведущим инженером-сметчиком. Удар от них был такой силы, что я чуть было, не лишился работы...

Итак, всё началось с того, что мне на осмечивание передали очень важный для моей организации проект. Изучив его, я понял, что мне необходимо составить смету на прокладку открытым способом наружных инженерных сетей. Вроде бы ничего особенного, если бы не одно но – эти сети должны быть проложены по центру города-миллионника.

По своему опыту я уже знал, что «Единая служба заказчика» не даст вести раскопки в самом центре города, тем более на территории проезжей части. Поэтому я сразу же пошёл к своему руководителю для согласования данного вопроса.

### **ДЕЛАЙ ПО ПРОЕКТУ**

Директор внимательно выслушал мои сомнения, а после поинтересовался, внимательно ли я изучил проект? Я сказал, что изучил его досконально. После моего ответа, директор произнес:

– *«Ну, раз ты всё досконально изучил, и ты уверен, что в проекте описан открытый способ прокладки сетей, тогда делай всё в точности как по проекту!»*

– *«Хорошо!»* Сказал я и оправился работать.

Через неделю смета по данному проекту была уже вывешена на электронной торговой площадке.

### **НЕ НАШЛОСЬ ПОДРЯДЧИКОВ**

Где-то через месяц, смета вернулась ко мне из отдела закупок с пометкой «не расторганный объект». Также вместе со сметой ко мне попала служебка, где меня просили дать свой комментарий на тему: «А как Вы думаете, по какой причине объект мог быть не расторгван?».

Свой комментарий я дал в виде отписки: – *«мол-де смета сделана по проекту, все цены и индексы, принятые в ней, актуальны, поэтому я понятия не имею в чем причина»*

### **И ВО ВТОРОЙ РАЗ ПОДРЯДЧИКИ НЕ ЗАЯВИЛИСЬ**

Через две недели, смету опять выставили на электронную площадку, но результат оказался таким же. Снова пометка о не расторганном объекте и снова служебка.

Во второй раз я уже не стал сразу отписываться, я взял смету, взял проект и еще раз очень внимательно всё перепроверил. И только после того, как я убедился, что в моей смете всё правильно, я дал свой комментарий примерно с тем же текстом, что и в первый раз.

Из-за того, что сроки реализации данного проекта начали выходить, отдел закупок уже на следующий день, в третий раз, вывесил мою смету на торговой площадке.

### **ВЫЗВАЛИ НА СОВЕЩАНИЕ В АДМИНИСТРАЦИЮ**

Через пару дней мне позвонил директор и сообщил, что его завтра вызывают в администрацию города на совещание, связанное с этим объектом. А также он очень хочет, чтобы я поехал туда вместе с ним.

Я настолько был уверен в своей смете, что даже не стал переживать по поводу совещания.

На следующий день я уже сидел в администрации города и созерцал мэра, одного из вице-губернаторов и еще пару каких-то очень важных персон. Поначалу совещание проходило в хорошей атмосфере. Но после того как в кабинет зашел какой-то, судя по всему, весьма серьёзный человек со своей свитой, атмосфера резко накалилась.

### **ВЛАДЕЛЕЦ ЗДАНИЯ**

Вновь пришедший стал обвинять моего руководителя в нарушении сроков выполнения работ, а также в нарушении каких-то там еще договоренностей.

Директор сразу начал оправдываться, мол, он тут не причём, во всем виноваты подрядчики, которые не заявляются на торги.

В этот момент вновь пришедший заорал:

– *«Подрядчики виноваты! Вы серьезно!? А Вы свою смету видели?»*

*Мои специалисты позавчера проверили её и сказали, что она не соответствует проектным решениям!*

*Как вы с такой сметой хотите привлечь подрядчиков?»*

Когда я это услышал, то настолько разозлился, что даже не смог сдержать язык за зубами:

– *«Я не знаю, кто вы такой и кто ваши специалисты, но то, что вы сейчас заявляете это не правда. Смета составлена полностью в соответствии с проектом!»*

В этот момент все участники совещания уставились на меня.

Вновь пришедший улыбнулся и сказал:

– *«... я являюсь владельцем здания, к которому ваша организация должна была проложить инженерные сети. А моими специалистами являются авторы того самого проекта, по которому была сделана смета.*

*А вы молодой человек кем являетесь?!»* – Произнес владелец здания.

– *«Я ведущий инженер-сметчик... и я являюсь автором той самой сметы»* – Промолвил я.

И тут, владелец здания произнес:

– «Как же хорошо, что вы сегодня присутствуете на нашем совещании. Вот мы, как раз сейчас, поинтересуемся у вас на счет вашего „творения“ в кавычках!»

### **ПЕРЕПАЛКА С АВТОРОМ ПРОЕКТА**

Владелец здания передал слово своему ГИПу и он тут же задал вопрос:

– *«Роман, будьте добры, объясните, нам, как так получилось, что в проекте указан один способ прокладки сетей, а в вашей смете учтен абсолютно другой?»*

– *«В смысле? У меня в смете, так же как и в Вашем проекте учтен открытый способ прокладки»* – *Возмущённо ответил я.*

ГИП продолжил:

– *«Да, изначально проект разрабатывался для открытого способа прокладки. Но после согласования проекта с „Единой службой заказчика“, в него были внесены пометки, что сети необходимо прокладывать закрытым способом, а именно методом ГНБ!»*

– *«Может быть, у нас с Вами разные версии проекта? В своей версии я никаких таких пометок не видел»* – *С ухмылкой произнес я.*

ГИП ответил мне:

– *«Роман, существует только одна версия проекта. Правда, в распечатанном виде имеются два экземпляра. Один экземпляр находится у нас, другой у вас. А теперь самое интересное заключается в том, что именно в вашем экземпляре существует пометка с согласованием, о которой я говорил»*

Я настолько был уверен в своей правоте, что даже позволил себе швырнуть на стол перед ГИП-ом свой экземпляр проекта и сказать:

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.