



БРИФИНГ РИСК-ДОКТОРА

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ПРЕТЕНЗИЙ ПО ДОГОВОРУ



© Май 2016, *Kate Boothroyd CFIRM*
kateboothroyd@kbriskconsulting.com

Многие организации в строительной отрасли интересуются вопросом минимизации риска претензий подрядчиков на этапе исполнения проекта, уже после подписания контрактов и начала работы на объекте. Несмотря на важность этой темы, лучше, конечно, в первую очередь сосредоточиться на том, чтобы не получать претензий. Как мы можем эффективно управлять риском предъявления претензий?

В целом, претензии или споры возникают, когда выбрана несоответствующая стратегия договора или нет четкого распределения рисков. К сожалению, часто также не применяется или применяется неэффективно передача риска.

Все проекты несут в себе некоторую степень риска, и организация может оказаться не в состоянии эффективно управлять всеми этими рисками самостоятельно. В этом случае компания может попросить подрядчика взять на себя некоторые из рисков, чтобы управлять ими от ее имени. Однако передача рисков подрядчику не всегда оправдана, и зачастую подрядчики не получают должного вознаграждения, даже если они действительно принимают риск.

Эффективное управление рисками должно начинаться на стадии выработки концепции, до заключения контракта и выбора подрядчика. Клиент должен четко понимать, чего он действительно хочет, знать, что является важным, и почему проект необходим. Клиент должен уметь определять и формулировать четкие цели, по которым можно идентифицировать и оценивать риски.

После идентификации и определения приоритетов реальных рисков мы можем решить, как управлять ими. Думая о передаче рисков подрядчику, нам следует рассмотреть следующие вопросы:

- Будет ли этот риск лучше всего управляться кем-то другим или лучше обойтись собственными силами?
- Способен ли этот подрядчик управлять риском от нашего имени?
- Должна ли передаваться подрядчику ответственность за воздействие риска, в случае его возникновения?
- Четко ли информирован подрядчик о риске, который его просят принять?
- Справедливо ли мы платим подрядчику за принятие нашего риска?
- Будет ли выбранная стратегия договора перераспределять риск эффективно?
- Ясно ли оговорено в договоре, кто несет ответственность за управление риском и за его воздействие?

Часто клиент просит подрядчика взять на себя риски без достаточной оплаты, необоснованно полагая, что подрядчик справится с ними лучше. Однако не всегда верно, что самая дешевая сделка - наилучшая, и такой курс действий часто приводит к спорам и претензиям, поскольку самая низкая цена обычно не включает разумное вознаграждение за риск.

Некоторые клиенты в целях лучшего управления передачей риска стали выбирать разные типы контрактов, например, альянс или партнерство, договариваясь о распределении ущерба от возникающих угроз и совместном использовании выгоды от полученных возможностей. Какой бы тип контракта ни был выбран, вопрос о передаче риска подрядчикам должен быть продуман очень тщательно, потому что если мы ошибемся, количество получаемых претензий обязательно увеличится.

Лучший способ снизить риск претензий - это в первую очередь их избегать. Рассмотрев описанные здесь вопросы, организации предоставят самим себе и своим подрядчикам наилучшие шансы на успешное выполнение проектов без излишних претензий.