



Портал "Северный дачник" напоминает, что вы, заказывая работы у бригады гастарбайтеров, в большинстве случаев становитесь соучастником в незаконной деятельности третьих лиц. Кроме того, не стоит забывать, что вы, как наниматель и заказчик, имеете право потребовать у мигрантов предъявления документов, подтверждающих их легальность нахождения на территории России.

Итак, вы решили строить дачу или ремонтировать квартиру. Скорее всего, вам, как и большинству наших соотечественников не по карману обратиться в строительную фирму, и вы решаете нанять одну из бригад гастарбайтеров, укомплектованных выходцами из стран бывшего и славного своей нерушимостью союза братских республик: таджиками, узбеками, украинцами или белорусами.

Обращаясь к услугам такой бригады рабочих строителей гастарбайтеров вы искренне надеетесь сэкономить, справедливо полагая, что расценки у таких рабочих строителей ниже, чем у строительных фирм. В этом есть большая доля истины, потому что строительные фирмы чаще всего представляют те же бригады строителей гастарбайтеров с оформленной надстройкой в виде директора, бухгалтера, их секретарш и прочих крайне необходимых на стройке людей. Обращаясь к строителям гастарбайтерам вы заранее предполагаете некоторый риск, на который вы готовы пойти. Но, думая об экономии, вы заранее с ним согласны, и стараетесь подготовиться к возможным издержкам. Чаще всего такой подход себя оправдывает - возникающие проблемы с рабочими строителями, решаемые деньгами или временем, все равно не дотягивают до цены строительной фирмы, где "накрутка" может составлять 100-200%. Однако, следует помнить, что в некоторых случаях некомпетентность рабочих строителей гастарбайтеров приводит к полной потере всех денег или строения. Поэтому вы сами должны оценить все риски и преимущества обращения в строительную фирму или к вольным рабочим строителям. Хотя, хочется заметить, что в нашем Отечестве, где не существует профессиональных сообществ, сертифицирующих специалистов строителей (как везде в цивилизованных странах), а лицензии - это просто вопрос уплаты денег

чиновникам, и обращение к строительной фирме не гарантирует вашего спокойствия и сохранности денег.

В этой статье, автор, волею судеб имеющий длительный опыт общения с рабочими строителями гастарбайтерами, попытается разобраться в основных подводных камнях, которые таит в себе избранный вами путь.

Тем, кому лень читать всю статью, я дам сразу самый главный совет: если вы хотите построить качественный дом без изъёнов, не хотите, чтобы вас обмановали и "разводили" рабочие строители - то вам придется неотлучно находиться на стройплощадке и следить за каждым шагом ваших рабочих строителей. . Другого способа - не существует. Все остальное - компромисс. Потому что негласная психология ответственного строителя такова: "Пока хозяин не видит - можно халтурить". Степень халтуры зависит только от совести строителя. Итак, если не лень читать дальше - переходим к деталям работы с рабочими строителями:

Какие бывают рабочие строители гастарбайтеры?

Рабочие строители гастарбайтеры обычно делятся на "копальщиков", "бетонщиков, каменщиков, штукатурщиков", "плотников". Чаще всего, копальщиками работают узбеки и таджики. Они же и строители - выходцы с Кавказа чаще всего работают бетонщиками и штукатурками. С деревом, в основном, работают строители - выходцы из Белоруссии, Украины и Молдавии.

Самые низкооплачиваемые строители – рабочие строители из Азии, самые высокооплачиваемые – славянские бригады рабочих строителей.

В целом, отступив от деления по национальностям, можно разбить рабочих строителей гастарбайтеров на 5 основных групп:

1. Национальная бригада рабочих строителей, имеющая русского руководителя.
2. Национальная бригада рабочих строителей, имеющая одного руководителя своей

национальности.

3. Национальная бригада рабочих строителей, управляемая несколькими "старейшинами" или коллегиально.

4. Небольшая группа рабочих строителей без бригадира или одиночки, сдаваемые в наем от местного национального или русского "распорядителя".

5. Строители одиночки сами по себе.

Рассмотрим особенности каждой из групп рабочих строителей.

1. Национальная бригада рабочих строителей с русским руководителем

Если вам предлагают национальную бригаду рабочих строителей под руководством русского, то первый вопрос, который вам необходимо выяснить, это будет ли находиться этот русский бригадир все время непосредственно на вашем объекте. Если вы получаете утвердительный ответ, и дальнейшие действия строителей подтверждают обещания, то вам повезло. Вероятно, это будет хороший вариант, когда русский бригадир избавит вас от общения с рабочими строителями гастарбайтерами, возьмет на себя непосредственное руководство проектом и т.п. Все вопросы вы будете решать с одним человеком, который говорит с вами на одном языке. Вам же - придется положиться на его совесть.

Вероятно, запрошенная такой бригадой строителей цена будет самой высокой среди бригад рассматриваемых в этом обзоре рабочих строителей. Но, возможно, вам стоит пойти на такие затраты.

Чего стоит опасаться при общении с бригадами рабочих строителей подобного типа?

К сожалению, бригады рабочих строителей подобного типа встречаются не часто. Чаще всего длительность совместной работы национальной бригады и русского руководителя непродолжительна: до 3-4-х лет.

Причин в этом несколько. Русский бригадир обычно берет "свежую" национальную бригаду рабочих строителей таджиков или узбеков, недавно прибывшую в Россию, и старается обучить ее под себя. Обучение, обычно, занимает около 2-х лет, когда бригада рабочих строителей срабатывается и привыкает к требованиям российского заказчика. Дальше, события, как правило, развиваются по нескольким сценариям. Первый, самый распространенный, когда национальная бригада рабочих строителей, выполнив ряд заказов, начинает считать себя достаточно квалифицированными, чтобы работать самостоятельно. Также, у рабочих строителей усиливается желание зарабатывать больше денег, не делаясь с русским бригадиром - чужаком.

Вторая причина – отказ бригадира от работы с рабочими строителями из-за низкой обучаемости или недостаточных способностей и низкого уровня мастерства у строителей гастарбайтеров.

Однако, с гораздо большей вероятностью, вам может встретиться русский посредник, выдающий себя за бригадира рабочих. Он придет к вам для обмера объема работ, составления сметы. Он, возможно, будет выглядеть весьма предствительно, использовать дорогое измерительное оборудование. Вы ударите с ним по рукам, и в следующий раз увидите его только когда отношения с рабочими строителями гастарбайтерами зайдут в тупик или, когда придет время рассчитываться за работу. Телефон его будет либо постоянно выключен, либо он не будет отвечать на ваши звонки или кормить "завтраками". Посредники имеют обыкновение менять номера телефонов, "отработанных" с одним или несколькими клиентами. Общаясь же непосредственно с рабочими строителями, вы, возможно, узнаете, что "Бригадира" они видят в первый или во второй раз в своей жизни. А свел рабочих с ним свой национальный посредник, которому они так же должны оплатить и его услуги. Может так оказаться, что у рабочих строителей нет своего инструмента и они будут просить вас предоставить его. Если вы дозвонитесь до такого бригадира, то на все ваши пожелания по поводу его присутствия на объекте, снабжения рабочих строителей инструментом, вы, вероятно, услышите, что объектов у него много, и он не может быть постоянно только на одном из них. Кроме того, скажет он, ведь рабочие строители работают – что вам еще надо? А инструмент – скажет он - так я и не обещал его предоставлять.

В бригаде такого типа высока вероятность "бунта" рабочих строителей против бригадира из-за низкой оплаты труда, плохих бытовых условий, отсутствия помощи с его стороны в решении технических проблем строительства.

Выводы: Если, национальной бригадой рабочих строителей руководит русский

бригадир, в первую очередь необходимо выяснить, является ли он действительно бригадиром, или просто посредником.

Договариваясь об условиях работы строителей – необходимо обговорить время присутствия его на объекте, конкретный круг обязанностей, и неустойки за их неисполнение.

Определите следующий круг вопросов:

1. Где и за чей счет живут рабочие строители.
2. Кто перевозит рабочих строителей на место работы, и кто доставляет им продукты.
3. Кто отвечает за них в случае возникновения любых околостроительных проблем.
4. Кто занимается непосредственной постановкой задач для рабочих строителей и контролем исполнения на каждый этап работы.
5. Кто занимается закупкой и доставкой стройматериалов.
6. Кто и в каком размере отвечает за строительный брак, прострочку исполнения заказа, порчу или утрату стройматериалов и инструмента.
7. Досрочное прерывание контракта с рабочими строителями по наиболее вероятным причинам – низкое качество работы, невыполнение сроков, пьянство и т.п.
8. Оплата труда рабочих строителей – авансы, деньги на жизнь, окончательный расчет.

Оптимально, конечно, накидать все базовые договоренности рабочими строителями на лист бумаги и дать бригадиру расписаться. Однако, должен вас предупредить, что многие бригадиры или рабочие строители никаких бумаг и документов подписывать не будут. Это не всегда означает, что человек заранее собирается вас обманывать. Однако, в этом случае стоит быть настороже и записать все позиции договоренности на бумаге хотя бы для себя – человеческая память – штука не надежная. Вот образец стандартного договора, который можно использовать: [Скачать Договор со строителями](#)

По поводу пункта №8 – оплаты труда рабочих строителей стоит сказать особо. Правило должно быть одно и выполняться оно должно неукоснительно – Платить рабочим строителям только за выполненный объем работ. И прорабы, и бригадиры, и сами рабочие неукоснительно и непременно будут стараться тянуть из вас деньги вперед, обещая сделать все в срок и качественно. Платить вперед не следует никогда. Полученные деньги расхолаживают человека, и у него исчезает значительная часть побудительного мотива к работе или к качественной работе. Зачем рабочему строителю надрываться, если деньги уже – вот они?

Другой аспект: вы можете выгнать неустраивающих вас рабочих строителей, или они могут сбежать от вас. В случае предоплаты, своих денег от рабочих строителей вы уже не вернете. Для предупреждения побега от вас рабочих строителей до выполнения всего объема работ или определенного этапа, следует договориться, что большую часть денег вы заплатите рабочим только после приема работ. Часто рабочие строители или бригадир пытаются договориться об оплате поэтапно: например, за каждые 10 кубов кладки. Если рабочие строители задумают сменить заказчика (что бывает), не поставив вас в известность, вы можете остаться со своим недостроенным в разгар сезона, когда найти другую бригаду рабочих строителей будет сложно.

Можно выплачивать рабочим строителям в определенный период сумму, достаточную для покупки продуктов.

Следует заранее предупредить бригадира строителей, что денежные вопросы с вами решать может только он, и никому из рабочих строителей не позволительно подходить к вам с различными просьбами денежного содержания. Что, конечно, рабочие строители непременно будут делать, рассказывая вам душещипательные истории. Вы удивитесь, узнав сколько у рабочих строителей праздников на родине, сколько несчастных умирающих, и счастливых рождающихся и женящихся родственников случается у рабочих строителей каждую неделю. На все это следует четко отвечать, что по вопросам оплаты труда, расценок на работы рабочим строителям следует обращаться только к своему бригадиру. Именно с ним вы договаривались обо всех условиях, и все внутренние денежные вопросы бригады, размер их оплаты, доля участия каждого рабочего строителя вас не касаются и обсуждать их с рабочими строителями вы не будете.

2. Второй тип строительной бригады: национальная бригада строителей с бригадиром своей национальности

Также неплохой вариант для работы. Как правило, во главе бригады строителей стоит хорошо говорящий по-русски человек. Он является глазами, ушами и языком всей бригады. Часто это может быть человек с высшим образованием – например учитель или врач. Зачастую, он не является мастером, выполняющим какие либо работы, а лишь координатором и организатором. В отличие от бригады строителей с русским бригадиром, эта национальная группа рабочих более устойчива, и внутренние конфликты в бригаде такого типа менее вероятны. Бригадир своей национальности лучше заботится о соплеменниках и обычно не наживает несоразмерной затратам маржи на разнице между стоимостью заказа и оплате труда. Бригада строителей такого

типа обычно хорошо управляема. Бригадир постоянно присутствует на объекте, следя за работой и доводя до рабочих ваши пожелания.

Насторожиться стоит в том случае, если вы узнаете, что у бригадира вместе с ним в России живут его жена и дети, приехавшие с его родины. В этом случае, часто бригадир начинает уделять стройке или ремонту все меньше внимания, начинает задерживать или занижать оплату труда рабочим, что может вызвать внутренний конфликт в бригаде строителей.

Еще одна опасность таится в незапланированных вами "неожиданных" отъездах на родину бригадира по "семейным обстоятельствам". Обычно, такие обстоятельства возникают вскоре, после получения денег за очередной этап работ. Поэтому добавьте в список договоренностей пункт №9 – предупреждение об отъезде либо запрещение такового до окончания выполнения работ.

Иногда, встречаются и маскирующиеся под бригадиров посредники и своей национальности.

3. Третий тип: национальная бригада строителей, управляемая несколькими лицами или коллегиально

Это хороший тип бригады для самих гастарбайтеров строителей и, возможно, плохой вариант для вас. Обычно, такая бригада строителей состоит из родственников или односельчан. Управляет ей не один человек, а несколько "старейшин" или вообще "совет" всех рабочих. Решения принимаются совещанием и голосованием.

Если вы видите перед собой бригаду такого типа, вспомните, чем закончилась для России первая мировая война, когда, в итоге, солдаты устраивали голосования в окопах – идти им в атаку или нет.

Колхозу и демократии ни в армии, ни на стройке места нет. Управляется такая бригада плохо. Принятие решений может растягиваться, ответственность за ошибки будет

размазываться по всем, члены бригады, имеющие равные права голоса будут "забалтывать" и "загружать" вас.

Если вы установили, что перед вами такая "демократическая" бригада строителей и вы хотите продолжать с ней работать – это предложить рабочим самостоятельно выбрать себе бригадира, исключительно с которым вы будете иметь дело. Однако, даже в случае избрания такого бригадира, самолюбие одних и нежелание обижать своих родственников или односельчан со стороны выбранного бригадира может играть против вас.

4. Группы строителей или одиночки, сдаваемые в наем

Этот вид бизнеса также встречается в крупных городах. Рабочие строители определенной специальности или разнорабочие сдаются в наем за поденную оплату. Вероятно, в этом случае, к вам будут направлены менее квалифицированные рабочие, не сумевшие адаптироваться в более высоко оплачиваемых бригадах.

На какие моменты следует обратить внимание:

1. Собственно сам размер поденной оплаты. Часто посредники накручивают до 100% на ежедневном тарифе.
2. Человек на поденном тарифе будет всеми силами стараться работать как можно меньше, так как все равно "уплочено". Если есть возможность договориться – переведите договоренность в плоскость оплаты за объем по факту выполненных работ.

5. Строители - одиночки

Что тут сказать. Вы можете получить с равной вероятностью и высококлассного специалиста и социопата. Если человек берется выполнить работу один, там, где обычно работает несколько человек или бригада строителей – настройтесь. Большинство людей предпочитает работать хотя бы с одним напарником или подсобником. Задайте ему вопрос, почему человек предпочитает работать в

одиночестве? Что он делает вечерами, когда остается один? Чем снимает усталость? Если что-либо в его ответах покажется странным – лучше не принимать на работу такого рабочего.

Идеальный заказчик и идеальная бригада строителей

Рассмотрим представление обеих сторон друг о друге и постараемся очертить круг наиболее критических мест соприкосновений взаимных ожиданий.

Начнем с вас. То есть - с заказчика. Взглянем глазами строителя гастарбайтера и постараемся понять, что он от вас ожидает.

Идеальный заказчик с точки зрения строителя гастарбайтера это:

Щедрый и добрый человек ничего не понимающий в строительстве, не закупающий самостоятельно материалы, не связанный сроками, постоянно занятый на своей работе, имеющий таких же родственников, друзей и соседей.

Взаимодействие с таким заказчиком снится строителю гастарбайтеру в сладких розовых снах: приехал, получил аванс, выполнил работу так, как он сам считает нужным, получил расчет и... получил от него же или от его друзей, соседей новый заказ.

Как ни странно, такие заказчики тоже встречаются, и работать со строителями гастарбайтерами "разбалованными" такими заказчиками достаточно тяжело.

Каковы основные точки соприкосновения взаимоположенных интересов заказчика и гастарбайтера?

Их две: качество и деньги. Да, деньги встают лишь на второй план. Договориться по цене на определенный вид работ не так уж и сложно. В каждом регионе существует устоявшийся "коридор" расценок на выполнение каждого вида работ и узнать его не представляет труда. В зависимости от объема работ, дополнительных бонусов и умения торговаться обычно не представляет собой труда получить хорошую цену внутри этого "коридора" расценок. Настроиться стоит, когда предлагаемая цена выпадает из данного диапазона.

Завышенная цена может преподноситься как плата за особые знания и умения, недоступные другим рабочим и мастерам или чрезвычайно быстрое выполнение работ. Чаще всего, на самом деле, завышенная цена представляет собой лишь пробный шар "прокатит - не прокатит". Никогда не соглашайтесь со строителями – впоследствии торговаться будет уже невозможно.

Заниженная цена – может быть признаком заниженной самооценки рабочих, вследствие недостаточных знаний и мастерства. Заниженная цена будет служить им психологическим оправданием в случае строительного брака: "Чего хозяин обижаешься – цену то мы тебе вон какую маленькую поставили – что же ты хочешь за такие деньги" или "какие цены - такие и стены".

Имеет смысл обязательно оговаривать, что входит в эту цену, буквально по шагам. Напр. наклейка обоев включает в себя: разрезание, подгонка по рисунку, нанесение клея и собственно наклеивание. В противном случае за подгонку рисунка могут потребовать дополнительную плату.

Ориентировочные расценки на работы строителей гастарбайтеров:

- перенести и раскидать кучу песка - 1500-3000 руб
- рытье канавы глубиной 1-1,5 - 200 руб за п.м.
- разработка участка с корчевкой и выравниванием - 3000 руб за сотку
- строительство забора на фундаменте - 400 руб за п.м.
- кладка блоков 1000- 1500 руб за куб м
- заливка бетона с бетономешалкой - 5000 руб за м куб
- заливка бетона из миксера - 2500 руб за м куб
- заливка сейсмопояса - 300 руб за п.м.
- обшивка сайдингом с наружным утеплением минеральной ватой -250 руб за м кв
- обшивка сайдингом - 100-150 руб за м кв
- штукатурка - 250-350 руб за м кв
- строительство перегородок - 300 руб за м кв

- устройство кровли - 300-400 руб за м кв

Посуточная работа строителя гастарбайтера - 750-1000 рублей за 12 часовой рабочий день

Помесячная работа строителя гастарбайтера 15000-20000 рублей в месяц (преимущественно в осенне зимний период)

Основные конфликты возникают не на почве расценок, а на почве качества выполнения работ.

Как оценить уровень исполнения работ рабочими строителями

При выборе бригады, обычно советуют посмотреть выполненные бригадой строителей работы на других объектах. Дело хорошее, если вы действительно сможете убедиться в том, что показанные вам объекты выполнены именно теми самими строителями, что собираются работать у вас. Убедиться в этом можно поговорив лично с предыдущим заказчиком, либо, при его отсутствии, (почему то, чаще всего сам заказчик на подобного рода демонстрациях отсутствует) задав ряд нестандартных наивных вопросов о демонстрируемом вам объекте, касающихся незначительных деталей. Например, такие:

- Какого цвета был клей для плитки (установочные коробки для электрики) и т.п.?
- Из чего сделана подложка под ламинат?

Человек, непосредственно работавший с этими материалами, ответит без запинки. Задержка с ответами, гадание, припоминание – повод для того, чтобы задуматься над правдивостью демонстрации.

Вероятнее всего, что истинный уровень мастерства строителей вы узнаете, только когда увидите работу у себя на объекте. Если вы сами не уверены в своих силах, лучше

пригласить знающего товарища, друга, соседа с просьбой понаблюдать за работой строителей гастарбайтеров и оценить уже выполненную на данный момент работу.

Важно запомнить, что в некоторых случаях строительного брака, например, при заливке фундамента под дом, дешевле будет вообще остановить работы и сменить бригаду строителей, чем затем устранять последствия брака.

Поэтому вводим пункт № 10 в договор с бригадой строителей: - пробный период – первый маленький этап или 2-3 дня работы, по которым будет оценена компетентность рабочих строителей и уровень качества исполнения работ. Настаивайте на своем праве отказаться от услуг бригады строителей, если тестовое задание будет выполнено не с подходящим для вас качеством.

В тестовом задании вы сможете выяснить что именно подразумевают строители гастарбайтеры под конкретным видом работ за определенную цену. Сплошь и рядом ожидания заказчика сильно расходятся с тем, что под словом "качество" подразумевают рабочие. Не ленитесь проговорить, что все работы должны быть выполнены в соответствии с технологиями, установленными производителями для каждого материала, который вы используете. Уточните, что все обрабатываемые поверхности должны быть горизонтальны и вертикальны с определенным допуском. Запомните, что если вы это подразумеваете, то это вовсе не значит, что гастарбайтеры подразумевают тоже самое. Вы с удивлением можете обнаружить, что штукатурные стены, например, не вертикальны. На ваш вопрос: почему так получилось – вы можете услышать от строителей, что "за эту цену никто по маякам под уровень не штукатурит" и т.п. Поэтому, еще раз повторюсь, проговорите все мелочи связанные с требованиями к работе до ее начала.

В тестовом задании есть и еще один полезный для вас момент. Если качество вас устроит, и бригада строителей продолжит работу, то рано или поздно наступит момент, когда вследствие утомления, привыкания или иных причин качество работ упадет, вы сможете апеллировать к тестовому заданию как к должному уровню качества, который они обязались поддерживать.

Закупка и доставка материала

Если вы не хотите быть обманутым, нужно самостоятельно заниматься закупкой и доставкой материала. Если нет возможности этого сделать, все равно при разговоре с рабочими/бригадиром следует сказать, что закупать все вы будете сами и посмотреть на реакцию. Некоторые в этом случае откажутся работать. Это означает, что второй раз они собирались заработать на вас, завышая объемы материалов, рисуя липовые чеки и приписывая рейсы за доставку.

Что же мы, заказчики, думаем об идеальной бригаде строителей?

Народная мудрость уже ответила на этот вопрос анекдотом:
Объявление на столбе: "Бригада строителей. Работаем быстро, качественно, недорого. При заказе вы можете выбрать две любых позиции из перечисленных".

Стадии отношений заказчик-гастарбайтеры

В отношениях заказчика со строителями гастарбайтерами можно выделить несколько стадий:

1. Знакомство

На этой стадии обе стороны взаимно настрожены и "прощупывают" друг друга. Именно на этой стадии определяется будете ли вы руководить своими рабочими строителями или они будут диктовать свои условия. Именно на этой стадии, не откладывая на потом, следует обговорить расценки, требования к качеству и все основные условия.

На стадии знакомства заказчик обычно совершает типичные ошибки:

- Не обговаривает стоимость работ идя на поводу у строителей гастарбайтеров, которые могут использовать нехитрый прием манипуляции: "Давайте начнем работать, а там решим". Заказчик, который "повелся" на эту маленькую хитрость вскоре будет разочарован высокой ценой, которую снизить вряд ли удастся, так как "работа уже выполнена и ее надо оплатить".

- Не обговаривает свои требования к качеству. Мы рассматривали последствия такого

шага выше.

- Выплачивает аванс или дает строителям гастарбайтерам деньги в долг под залог работы, которая будет выполнена. В лучшем случае легкость с которой вы расстанетесь с деньгами, подскажет строителям гастарбайтерам, что с вас можно требовать "побольше". В худшем случае деньги под разными предложениями будут переноситься на следующие этапы работ (Потому, "что нам же надо на что то еду покупать, детям отправлять" и т.п.), пока вы благополучно не забудете о данных вами деньгах.

- Стараются "подружиться" со строителями гастарбайтерами. Заказчик знакомит рабочих с семьей, рассказывает о себе, ведет беседы с рабочими. Данная стратегия поведения не принесет для заказчика никакой выгоды в виде снижения цены за работу или более высокого качества исполняемых работ. Напротив, сокращение личной дистанции может облегчить рабочим строителям любое давление на вас. Дистанцию нужно держать всегда. Не должно быть панибратства, но не должно быть и высокомерия или унижения рабочих строителей. Каждый из них также человек – и требует к себе уважительного отношения. Как говорить с рабочими строителями – "ты" или "вы"? Здесь все зависит от конкретных обстоятельств. И одно и другое обращение может быть неуместным. Возможно, лучше обговорить и этот вопрос при заказе и составлении договоренностей. Не следует принимать участие в решении личных проблем рабочих, в разрешении их внутрибригадных споров. Запомните, что все ваши "добрые" и "бесплатные" дела в отношении строителей гастарбайтеров сделанные в надежде, что такому "хорошему" хозяину они дадут цену ниже – все они будут однозначно и бесповоротно забыты при окончательном расчете.

2. Вторая стадия: Притирка и вработываемость

На этой стадии строители гастарбайтеры и заказчик стараются приспособиться к взаимным требованиям и особенностям. На этой стадии строители гастарбайтеры также могут попытаться "дожать" вас, пытаться заставить заказчика играть по своим правилам. Начинаются мелкие отступления от дисциплины, требований заказчика. Таким образом рабочие строители тестируют заказчика - смотрят на его реакцию и решают как далеко они могут зайти. Важно сразу же строго и конструктивно корректировать их поведение. Если ваше противостояние заходит далеко, то рабочими может быть использована следующая манипулятивная техника: постановка заказчика перед выбором без выбора: "Либо мы работаем как мы привыкли, либо мы уходим". При постановке вопроса в такой плоскости, любые попытки переговоров приведут к проигрышу заказчика. На любую подобную угрозу со стороны гастарбайтеров следует

реагировать быстро и однозначно: "Либо мы работаем, как мы договорились, либо вы уходите". Чаще всего, строители гастарбайтеры не уйдут. Им проще пойти на выполнения требований заказчика, чем искать себе новый заказ. Конечно, мы говорим не о заказе "перетащить кучу песка". Если рабочие не ушли, и вы победили, - следует закрепить свой успех постановкой нового условия: "Еще одна подобная угроза и наши отношения прекращаются и вы уходите". Скорее всего, новых попыток переломать заказчика не последует.

Будьте готовы, что некоторые "продвинутые" в борьбе с заказчиками строители гастарбайтеры могут изобразить готовность покинуть вас и пригрозят "разобрать, закопать, отколотить" все обратно "как было". Смело соглашайтесь: истории не известны случаи, когда бы строители гастарбайтеры выполнили свою угрозу. Им не выгодно работать еще раз, заведомо бесплатно, только чтобы навредить заказчику. Кроме того, в случае выполнения своей угрозы, их репутация сильно пострадает и они сами прекрасно об этом знают. Продолжать или нет работу с такими гастарбайтерами – решать вам. Конфликт можно обратить в свою пользу. В случае, если вы решите продолжать с ним работу, и они останутся – диктовать им условия будет проще. Однако вероятность проявления нового конфликта будет достаточно высока. Возможно, для того чтобы удержать рабочих строителей вам придется вскоре пойти на некоторые уступки со своей стороны. Обычно это уступки по требовательности к качеству выполняемых работ, либо новая договоренность по цене.

Взаимная притирка сторон ведет к постепенной вработываемости строителей гастарбайтеров в нужный рабочий режим. На этапе притирки очень важно как можно больше присутствовать на объекте, чтобы вовремя перехватить попытки отклоняющегося поведения, отсуptions от требований, и дать понять, что вы будете постоянно контролировать их работу.

Некоторые рабочие строители будут давить на вас пытаясь навязать свой темп работ: быстрее и еще быстрее. Эту практику так же нужно сразу остановить - объяснив, что гонки в работе у вас быть не должно, так как спешка приводит к браку, и больше денег вы им не заплатите, если они закончат работу быстрее, а вот наложить штраф за брак в случае спешки очень даже можете.

3 Третья стадия: Взаимная эйфория

Самая радужная стадия взаимоотношений со строителями гастарбайтерами. Работа идет, притирка уже позади, самые тяжелые и неприятные этапы работы выполнены, виден результат и скоро заказчик получит то что хотел, а гастарбайтеры – вожаемое денежное вознаграждение.

Опасность этой стадии состоит в том, что заказчик снижает требовательность и меньше следит за качеством и сроками выполнения работ. Как следствие этого, строители гастарбайтеры расслабляются и могут начать гнать брак.

4 Четвертая стадия: Утомление

Уже осень на носу, а объект все еще не закончен. Эйфория быстро прошла, и заказчик вновь обнаружил недостатки в выполненных работах. Однако, он уже устал и строители гастарбайтеры устали. Шумных и громких конфликтов как на стадии притирки уже нет. Переделывать брак так же не одна из сторон не желает в силу усталости от стройки или ремонта. Обычно конфликты решаются путем взаимного снижения требований – уступок по цене со стороны рабочих и закрытие глаз заказчиком на имеющийся брак.

5 Пятая стадия: Финальный порыв

Еще немного, и этот заказ будет сдан. Гастарбайтеры строители стараются, работают быстро и качественно. На этом этапе финального подъема можно попытаться подкинуть дополнительные мелкие заказы и получить на них низкую цену от гастарбайтеров. Также можно попытаться получить скидку за объем, имевшие место просрочки, брак, недоделки.

На этой стадии строители гастарбайтеры ожидают расчета и уже думают о получении новых заказов, в том числе и от заказчика, его друзей и соседей. Поэтому, нужно работать как можно лучше, чтобы произвести лучшее впечатление, которое и запомнится.

Хитрости строителей гастарбайтеров и манипулятивные техники, используемые ими

1. Неоговоренные расценки

А) Погонные метры.

Вы обговорили цены работ за квадратный метр площади. При расчете строители с вас попросят еще доплатить за погонные метры кромок, откосов, резов и т.п. При этом цена за "дополнительную работу" может быть сопоставима с основной. На ваше возмущение, что вы этого не обговаривали, вам ответят, что это подразумевалось и "все так берут". Посему, при заключении устного или письменного договора со строителями гастарбайтерами оговорите, что цена исполнения работ в расчете на квадратный метр включает в себя все сопутствующие работы и отделку граней, углов, откосов и прочих линейных(фигурных) объектов. Либо обговорите дополнительную цену за погонные метры.

Б) Поднос, вынос, разгрузка, подъем, спуск, леса, опалубка, уборка...

И еще, на что только хватит фантазии, может быть посчитано отдельно. Посему целесообразно заранее обговорить, что все виды сопутствующих работ включаются в цену работы.

В) Как считать?

Расценки за устанавливаемые перегородки из гипрока могут посчитать два раза – площадь одной стороны и площадь другой стороны.

Штукатурку могут посчитать отдельно за каждый слой.

Проконсультируйтесь в строительной фирме – возьмите у них расценки на работу и продемонстрируйте строителям гастарбайтерам.

2. Надо бы добавить, хозяин!

- Ты хозяин качественную работу требуешь, чтобы все по уровню, по отвесу. Я вот там-то работал – просто так клал, в день 10 кубов делал и мне такую же цену платили.

– Это мы низкую цену тебе сказали. Мы вот звонили на родину, это у нас там такую цену

берут – а здесь Россия – цены выше должны быть.

В ответ на такого рода заявки следует сослаться на предварительную договоренность, при которой вы обговорили требования к уровню качества в первом случае и к цене во втором. Не мешает намекнуть, что при продолжении такого рода заявок, можно лишиться этой тяжелой работы где требуют качества и отправиться на работу обратно в те чудесные места, которые они так живоописуют.

3. Лесть

Многие строители гастарбайтеры в совершенстве овладели искусством застилать глаза и уши заказчика лестью. Вам долго и старательно будут рассказывать какой замечательный дом вы строите, какой чудесный у вас сад, умные и уникальные дети – делая все это для того, чтобы вы понизили планку своих требований и пореже проверяли выполненные работы.

4. Языковой барьер

Извини, хозяин, мы по-русски плохо понимаем, вот и поняли тебя так как сделали, ты же нам не объяснил, чтобы мы все поняли.

Как торговаться со строителями гастарбайтерами

Часто, прямое предложение снизить цену не находит отклика в горячих сердцах строителей гастарбайтеров. Они внутренне готовы к тому, что заказчик будет стараться снизить цену и ставят внутренний барьер не допускающий прямые предложения низкой цены.

Что можно сделать?

1. Попробуйте согласиться со строителями гастарбайтерами на предложенную цену, при условии, что за эти же деньги они выполнят еще какой-нибудь вид работ, который вам и так нужно заказывать, но строители гастарбайтеры об этом не знают. Обычно они соглашались на подобные "довески", так как настроены на получение определенной суммы, и готовы даже пойти на дополнительные трудозатраты, чтобы ее получить.

2. Попробуйте после расчета стоимости работ в рублях предложить несколько меньшую круглую сумму при пересчете в долларах. Строители гастарбайтеры обычно плохо ориентируются в курсах обмена валют, а доллары пользуются у них спросом, так как во многие республики переводятся только доллары.

3. Попробуйте надавить на то, что дадите им еще дополнительный заказ, если цена за этот будет снижена. Аргументируйте, что у вас отложена определенная сумма, и вы не можете выйти за ее пределы. Объясните им, что они суммарно получают больше, чем если бы выполнили только одну работу.

4. Скажите, что подумает по поводу их предложения по цене и привезите других гастарбайтеров для обсчета вашего заказа, так чтобы "ваши" гастарбайтеры это видели. Обычно подобный прием вызывает у них реакцию типа: "Хозяин, не давай им работу, давай нам – мы дадим цену ниже любой их цены".

5. Еще возможные варианты – уход от расчета за погонный, квадратный метр к цене "за все" и наоборот. Заранее просчитайте выгодный вам вариант и предложите гастарбайтерам. Не все из них хорошо ориентируются в математике, и могут быть слегка введены в заблуждение "большой" цифрой за все, или наоборот, спущены с небес на землю от гигантской суммы за все к расчету по метрам.

6. Еще аргументы при торге: "Хорошо, цена меня устраивает. Значит вы сами снимаете жилье, привозите весь инструмент, я даю вам проект, и через обусловленный срок я приезжаю и вы мне дом сдаете, так?
- А инструмента нет? И жить негде? И как строить не знаете? Объяснять и показывать надо? Не проблема, только цену пересчитать с учетом всего этого придется..."

Каких строителей не следует брать на работу?

- Тех, кто вам не нравится.
- Тех, кто обещает выполнить весь спектр работ.
- Тех, кто не умеет пользоваться инструментом.
- Тех, кто никогда не выполнял работу, которую вы хотите им поручить.
- Тех, кто завышает или занижает цену.
- Тех, кто просит деньги вперед.
- Тех, кто уже набраководил по соседству.
- Тех, кто пытается вас подавить.
- Тех, кто разговаривает чрезмерно вежливо.
- Тех, кто не отвечает на поставленные прямо вопросы.
- Бригады с семьями, проживающими с ними.
- Бригады управляемые "советом трудового коллектива"
- Бригады явно с уголовным прошлым или будущим).

Основные иллюзии заказчика в отношении строителей гастарбайтеров:

1. Я буду дружить с рабочими строителями, я буду для них хорошим, - поэтому они будут хорошо работать за низкую цену.
2. Ничего, что они конфликтовали с предыдущим заказчиком-соседом. Он человек нехороший, а я хороший, - у меня они будут работать хорошо.
3. Они - строители профессионалы, они знают как строить, как использовать инструмент, как работать с материалами.
4. Даже если они не знают как делать то-то и то-то – я им расскажу и они научатся.
5. Они будут работать только у меня и не будут халтурить на стороне.
6. Они будут беречь мой инструмент и аккуратно с ним обращаться.
7. Они работают не только ради денег.

Подлянки строителей гастарбайтеров:

1. В стену (гипрочную, в кладку) замуровывается куриное яйцо. Снаружи протыкается иголкой. Со временем протухает и радует хозяев своим ароматом. Рабочие строители могут сказать, что сдохла крыса в перекрытии или в перегородке и попросить денег за ее поиск.

2. В фундамент под землей при заливке закладываются пустые бутылки горлышком наружу. Если хозяин расплачивается нормально, горлышки заливаются раствором. Если возникают проблемы, строитель оставляет все как есть и на следующий год после морозной зимы злорадствует, как у вас треснул фундамент, распертый замерзшей водой в бутылках.

3. В трубу отопления могут вварить металлический лом.

Dom.dacha-dom.ru