

Тема 1.2. Контрактно-договорные отношения в строительстве

Участники инвестиционно-строительного комплекса. Регулирование отношений между участниками строительства

Основными участниками строительного процесса являются: инвестор, государственный заказчик, заказчик (технический заказчик), застройщик, подрядчик, субподрядчик, участники долевого строительства, девелопер, проектная организация.

Участники инвестиционного цикла - это физические или юридические лица, интересы которых, так или иначе, затрагиваются на любой фазе инвестиционного цикла. Состав участников инвестиционно-строительного проекта, их роли, распределение функций и ответственности зависят от масштаба и сложности проекта. В свете изменений, внесенных в Градостроительный кодекс РФ (Федеральный закон № 337-ФЗ от 28 ноября 2011 г.), изменился правовой статус участников инвестиционно-строительного проекта.

Инвестор - (от англ. *investor* вкладчик) юридическое или физическое лицо, осуществляющее инвестиции, вкладывающее собственные, заемные или иные привлеченные средства в инвестиционные проекты и обеспечивающее их целевое использование. Инвестор может реализовать инвестиционный проект собственными силами либо привлечь для его реализации заказчика, застройщика. В качестве инвесторов могут выступать органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или обладающие имущественными правами, а также российские и иностранные юридические и физические лица.

Между инвесторами и лицами, реализующими инвестиции, заключается договор, по которому инвестор определяет право распоряжаться выделенными государственными инвестициями заказчику, застройщику. Он имеет право владения, пользования и распоряжения объектами капитальных вложений и результатами осуществленных капитальных вложений.

Государственный заказчик - федеральный орган исполнительной власти, федеральное казенное предприятие или государственное учреждение, осуществляющее организацию работ по выполнению федеральных целевых программ и обеспечению поставок товаров, работ и услуг для федеральных государственных нужд. Государственный заказчик осуществляет размещение заказов на подрядные строительные работы для государственных нужд за счет средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов РФ и внебюджетных источников финансирования путем проведения конкурсов, аукционов.

Заказчик - уполномоченные на то инвесторами физические и юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов. Заказчик формирует состав генеральных исполнителей, ведет с ними денежные расчеты, осуществляет общее руководство строительством, организует приемку законченных объектов. Возможны ситуации, когда заказчик одновременно является и инвестором (строительство ведется за счет средств самого заказчика, полученных им, например, в результате предшествующей коммерческой деятельности, может быть, и не связанной со строительством). Заказчик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые установлены договором или государственным контрактом в соответствии с законодательством РФ.

Заказчик представляет интересы инвестора по реализации инвестиционного проекта в течение всего инвестиционного периода, при этом несет имущественную ответственность перед исполнителями в установленном законодательством порядке (глава 25 ГК РФ) за невыполнение отдельных обязательств по договору.

Застройщик - физическое или юридическое лицо, обеспечивающее на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, а также выполнение инженерных изысканий,

подготовку проектной документации для их строительства, реконструкции, капитального ремонта (ГрК РФ п.16 ст.1).

Федеральным законом от 28.11.2011 г. № 337-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» введено новое понятие «технический заказчик».

Технический заказчик - физическое лицо, действующее на профессиональной основе, или юридическое лицо, которое уполномочено действовать от имени застройщика:

- заключает договоры о выполнении инженерных изысканий; подготавливает проектную документацию на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства; подготавливает задания на выполнение указанных видов работ;

- предоставляет лицам, выполняющим инженерные изыскания и (или) осуществляющим подготовку проектной документации, строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, материалы и документы, необходимые для выполнения указанных видов работ;

- утверждает проектную документацию;

- подписывает документы, необходимые для получения разрешения на ввод объекта капитального строительства в эксплуатацию;

- осуществляет иные функции, предусмотренные Градостроительным кодексом и другими законодательными актами.

При этом установлено, что застройщик вправе осуществлять функции технического заказчика самостоятельно.

К сожалению, в данном документе не дано понятие «заказчик» и, по сути, можно считать, что используемое ранее понятие «заказчик» (п. 3 ст. 47 ГрК РФ) заменено на понятие «технический заказчик», полномочия которого определены наиболее полным образом, чем полномочия «заказчика».

Как известно, подрядные правоотношения регулируются Гражданским кодексом РФ, а не Градостроительным кодексом РФ. В силу п. 1 ст. 702, п. 1 ст. 740 и ст. 758 ГК РФ сторонами по любому договору подряда, в том числе по договору строительного подряда и договору подряда на выполнение проектных и изыскательских работ, выступают заказчик и подрядчик, т. е. применительно к подрядным правоотношениям сторона, задание которой выполняет подрядчик, в целях ГК РФ именуется «заказчик». В рассматриваемом случае в роли заказчика по договору подряда будет выступать организация, имеющая в соответствии с Градостроительным кодексом РФ статус застройщика.

Технический заказчик может заключить договор подряда на стороне заказчика, но не от собственного имени, а от имени застройщика (п. 22 ст. 1 ГрК РФ), следовательно, не будет являться стороной договора подряда (п. 1 ст. 182, п. 1 ст. 971, п. 1 ст. 975 ГК РФ). Правовой статус заказчика по договору подряда не зависит от того, кем заключен договор подряда: самим застройщиком или уполномоченным им техническим заказчиком. Как бы ни именовались стороны в договоре, в любом случае суд, толкуя договор, будет определять права и обязанности сторон исходя не из их наименований, а из правовой природы договора и существа сложившихся между сторонами правоотношений (ст. 431 ГК РФ).

Участники долевого строительства - граждане и юридические лица, вносящие денежные средства для долевого строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости на основании договора участия в долевом строительстве (ФЗ № 214-ФЗ от 30.12.2004 г. в ред. от 10.07.2012 г.).

Согласно этому документу при участии в долевом строительстве **застройщиком** является юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, имеющее в собственности или на праве аренды, на праве субаренды, либо в предусмотренных ФЗ случаях на праве безвозмездного срочного пользования земельный участок и привлекающее денежные средства участников долевого строительства для строительства (создания) на этом земельном участке многоквартирных

домов и (или) иных объектов недвижимости, за исключением объектов производственного назначения.

Особенностью данного определения является то обстоятельство, что из числа возможных застройщиков Закон исключает индивидуальных предпринимателей, физических лиц, РФ, ее субъекты и муниципальные образования, т. к. застройщиком (при заключении договоров участия в долевом строительстве) может быть только юридическое лицо.

Ключевыми признаками застройщика являются:

- наличие в собственности или на праве аренды земельного участка;
- наличие разрешения на строительство многоквартирного дома и (или) иных объектов недвижимости;
- привлечение денежных средств дольщиков для строительства на принадлежащем юридическому лицу земельном участке многоквартирного дома и (или) иных объектов недвижимости, за исключением объектов производственного назначения. К иным объектам недвижимости могут относиться гаражи, объекты здравоохранения, общественного питания, предпринимательской деятельности, торговли, культуры и иные объекты недвижимости, за исключением объектов производственного назначения.

Девелопер. В классическом понимании девелопер - предприниматель, который получает прибыль от «ведения» проекта. Девелопер вкладывает средства в строительство некоего объекта с целью извлечения предпринимательской прибыли. От этого зависит его собственная прибыль. Девелопер решает, что именно, где именно и как именно он построит объект. Естественно, он делает это не сам, а точно так же нанимает заказчика, проектировщика, подрядчика. В процессе своей работы девелопер решает спектр задач, он «ведет» всю стройку от начала и до конца, просчитывает ее «перспективность», доходность, нанимает брокеров, которые займутся продажей, разрабатывает концепцию объекта и продумывает его позиционирование на рынке. Обязанности девелопера не заканчиваются «сдачей» объекта, он создает управляющую компанию и обеспечивает эксплуатацию дома.

Девелоперская схема на отечественном рынке пока еще не развита. Поэтому, по словам специалистов, девелоперов чаще всего нанимают не на весь процесс строительства, как положено, а только, например, до этапа сдачи дома.

В ряде случаев девелопер у нас приравнивается к заказчику-застройщику или организатору проекта. Правильнее же назвать его лицом, не организующим, а «продвигающим» проект. Это очень важный нюанс. Далеко не каждый застройщик настолько четко продумывает концепцию дома, чтобы в последующем было легко реализовать квартиры и офисы в нем. Многие реализуют обычный проект, стараясь его быстрее построить и дороже продать, однако не всегда удается вписаться в существующий потребительский спрос.

Девелопер - не тот, кто строит, а тот, кто организует создание объекта недвижимости в наилучшем месте таким образом, что позволяет вернуть инвестированные в объект ресурсы и получить прибыль от реализации проекта.

Реализация любого инвестиционного проекта предполагает, что девелоперская деятельность складывается из следующих шагов:

1. Формирование инвестиционного замысла (идеи). Оценка вероятности реализации проекта недвижимости на основе данных о долгосрочных тенденциях экономического развития (демографических, перспективах развития реального сектора экономики и домашних хозяйств).

2. Исследование инвестиционных возможностей. Оценка адекватности финансовой и налоговой систем, ожидаемой экономической эффективности проекта. Оценка состояния и перспектив рынка недвижимости, возможного и наиболее подходящего места реализации проекта. В результате реализации этого шага принимается решение о целесообразности выполнения данного проекта, подается заявка на его реализацию в соответствующие органы государственного и муниципального управления.

3. Определение условий осуществления проекта и разработка бизнес- плана его реализации. Бизнес-план включает в себя следующие аспекты: определение возможностей реализации инвестиционного проекта; определение совокупных затрат на реализацию проекта, детальный анализ «связанных» рынков (рынок недвижимости, финансовый, подрядный рынки), определение возможных источников финансирования (собственные средства, заемные средства, привлекаемые средства и др.); получение разрешений государственных и муниципальных структур и проведение рекламной кампании по формированию необходимого общественного мнения на реализацию предполагаемого проекта; согласование условий получения в аренду (покупки) земельного участка.

4. Подготовка документации и проведение подрядных торгов. Получение разрешений соответствующих государственных и муниципальных структур и проведение рекламной кампании по формированию необходимого общественного мнения на реализацию предполагаемого проекта; согласование условий получения в аренду (покупки) земельного участка.

5. Реализация проекта развития (девелопмента) недвижимости по привлечению финансовых ресурсов (эмиссия и продажа на рынке ценных бумаг, акций акционерного общества, созданного для реализации проекта; получение кредитов от соответствующих финансовых институтов, распространение облигационного займа и др.). Привлечение и заключение договоров с проектными и подрядными строительными организациями для разработки и материальной реализации инвестиционного проекта; организация финансирования, материального обеспечения строительства и контроля за его ходом; продажа объекта (передача в эксплуатацию), возврат инвестированных средств, расчет с кредиторами.

6. Заключение договоров с проектными и подрядными строительными организациями для разработки и материальной реализации инвестиционного проекта.

7. Организация финансирования, материального обеспечения строительства и контроля, продажа объекта (передача в эксплуатацию), возврат инвестированных средств, расчет с кредиторами. Выполнение строительно-монтажных и узконаладочных работ (в отношении технического оборудования).

8. Организация эксплуатации объекта.

Девелопмент - выполнение строительных, инженерных, земляных и иных работ на поверхности, над или под землей или осуществление иных материальных изменений в использовании зданий или участков земли. Суть девелопмента (буквально переводится как «развитие») - управление инвестиционным проектом в сфере недвижимости, включающее в себя:

- выбор экономически эффективного проекта;
- получение всех необходимых разрешений на его реализацию от органов власти;
- определение условий привлечения инвестиций, разработка механизмов и форм их возврата;
- поиск и привлечение инвесторов;
- отбор подрядчиков, финансирование их деятельности и контроль за их работой;
- реализацию созданного объекта недвижимости или передачу его в эксплуатацию.

Генеральный подрядчик (подрядчик) - один из основных участников инвестиционного процесса в строительстве. Это физическое или юридическое лицо, имеющее право на осуществление строительной деятельности и (или) заключившее договор с заказчиком. Подрядчик принимает на себя обязательства по строительству объектов или совершению определенных проектно-изыскательских и строительных работ, необходимых для выполнения строительства, и по сдаче объекта по плану и в срок в соответствии с проектно-сметной документацией. Подрядчик имеет право поручать по субподрядному договору выполнение отдельных видов и комплексов работ специализированным подрядным организациям, т. е. субподрядчикам.

Субподрядчик - специализированная подрядная организация, привлекаемая генеральным подрядчиком на договорных условиях для выполнения монтажных и специальных видов работ в установленные сроки и с надлежащим качеством. К специальным строительным работам относятся электромонтажные, сантехнические, слаботочные, противопожарные и охранные, теплоизоляционные, буровзрывные и др.

Проектировщик - лицо, имеющее допуск на выполнение соответствующих видов проектных работ, которое заключило договор с заказчиком и выполняет взятое обязательство лично.

Генеральный проектировщик - главный исполнитель проектных работ, выполняющий основную их часть собственными силами, а остальную - силами привлекаемых субподрядных проектных организаций «проектировщиков». Генеральный проектировщик обычно сам формирует состав исполнителей (проектировщиков), ведет с ними денежные расчеты, принимает у них законченные проектные работы (по аналогии со строительным генподрядчиком). Чаще всего это крупная проектная организация, специализированная на каком-либо виде строительства (промышленном, гидротехническом, гидромелиоративном).

Отношения между субъектами инвестиционной деятельности осуществляются на основе договора и (или) государственного контракта, заключаемых между ними в соответствии с ГК РФ. Договор является основным документом, регулирующим отношения его сторон в процессе выполнения предусмотренных в нем обязательств. Условия договора отражают частные особенности деятельности его участников и отношений между ними, которые не могут в полной мере регулироваться обобщенными положениями законодательных и нормативных актов. Наличие договоров при выполнении строительных, монтажных и других подрядных работ при возведении объектов является основанием для защиты прав хозяйствующих субъектов.

Контрактные отношения являются системообразующим фактором инвестиционно-строительного проекта (ИСП), позволяющим участникам проекта регламентировать и осуществлять согласованную между собой и с внешним окружением деятельность по достижению конечного результата инвестиционно-строительного проекта (ИСП). Системообразующий характер контракта в ИСП определяется следующими причинами:

- контракт является документом, в котором содержится вся информация о проекте, начиная от требований заказчика к объекту строительства и заканчивая договорной ценой и условиями выполнения проекта сторонами, в том числе распределением рисков;
- контракт служит средством согласования интересов контрагентов и является единственным документом, в котором описываются обязательства сторон друг перед другом и их права;
- контракт является средством принуждения выполнения контрагентами своих обязательств по строительному проекту.

Система контрактных отношений может быть очень простой в небольших проектах и весьма сложной и разветвленной в крупных ИСП, однако в любом случае она должна обеспечивать организационную основу для достижения цели проекта в изменяющейся экономической, технологической и политической среде в течение всего проектного цикла, который может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет.

Требования, выдвигаемые к строительным контрактам, и механизм их выполнения определяются особенностями строительства как вида деятельности и вытекающей из этих особенностей спецификой отношений строительного подряда. Основными требованиями, которым должен отвечать механизм контрактных отношений в строительных проектах, являются следующие:

- полнота регламентации взаимоотношений сторон;
- обеспечение гласности и взаимопонимания в договорных отношениях;

- адаптивность условий договора;
- обеспечение адекватного обращения с рисками;
- обеспечение адекватной защиты каждой стороны от последствий ошибок, некомпетентности, халатности, нечестности другой стороны и любых нарушений условий договора;
- устойчивость договорных отношений;
- унификация условий контракта.

Соответствие указанным требованиям достигается:

- *на преддоговорной стадии* — грамотной организацией подбора подрядчика и других участников проекта;
- *на стадии подготовки и заключения договора подряда* — обеспечением эффективности переговорного процесса и высоким качеством составления условий договора;
- *на стадии строительства* — обеспечением эффективного управления строительным проектом в целом и договорными отношениями в частности. Каждое требование должно обеспечиваться:
 - 1) полнотой регламентации взаимоотношений сторон:
 - составлением условий договора подряда;
 - включением в состав строительного контракта, наряду с условиями договора, других необходимых документов;
 - 2) гласностью и взаимопониманием в договорных отношениях:
 - надлежащей информационной обеспеченностью решения о вступлении каждой стороной в договорные отношения (изучение будущими субъектами договора информации друг о друге) — методы: маркетинговый анализ, предварительная квалификация;
 - открытостью и обоснованностью процедуры, критериев и результатов отбора заказчиком подрядчика;
 - использованием «прозрачного» и понятного механизма формирования цены контракта и ее коррекции;
 - наличием эффективной системы взаимодействия сторон в ходе выполнения контакта (систем связи, документооборота, необходимых процедур и т. д.);
 - установлением партнерских отношений в ходе и в целях реализации строительного проекта;
 - 3) адаптивностью условий договора:
 - наличием механизмов внесения и эффективной реализации изменений в условия договора об объемах работ, сроках, цене и т. д., которые позволяют учитывать не зависящие от сторон изменения, возникающие по ходу реализации проекта и влияющие на выполнение контракта;
 - 4) эффективностью обращения с рисками:
 - разумным и понятным распределением рисков между сторонами;
 - наличием механизмов эффективного взаимодействия сторон в сфере управления рисками;
 - 5) адекватной защитой каждой стороны от последствий ошибок, некомпетентности, халатности, нечестности другой стороны и нарушений условий договора:
 - включением в условия договора разумных и справедливых санкций (неустоек, пеней и других мер имущественного характера) за ошибки, нарушения, халатность и т. д., а также эффективного механизма их применения;
 - 6) устойчивостью договорных отношений:
 - включением дополнительных к санкциям методов воздействия сторон друг на друга, позволяющих обеспечить постепенную эскалацию мер принуждения одной из сторон к надлежащему выполнению условий контракта другой

(например, приостановка или замедление работ подрядчиком в ответ на задержку платежей со стороны заказчика);

— распределением ответственности путем «вписывания» контракта в более широкий контекст взаимоотношений (страхование и перестрахование, поручительство, банковские гарантии, использование института посредничества);

7) унификацией условий контракта:

— разработкой и внедрением типовых и примерных форм договоров подряда, оптимизированных для различных моделей и схем реализации ИСП.

Указанные требования применимы ко всем видам договоров, используемых в строительстве, но особенно они важны для договорных отношений по поводу строительного подряда, так как именно он формирует юридическую и организационную основу любого строительного проекта.

Сущность подрядных договорных отношений состоит в том, что одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его. Данное определение договора подряда представлено в ст. 740 Гражданского кодекса РФ. Договор подряда характеризуется следующим:

- 1) подрядчик выполняет работу по заданию заказчика с целью удовлетворения тех или иных индивидуальных запросов и требований заказчика;
- 2) подрядчик обязуется достигнуть оговоренного результата заказанной ему работы, которым является либо создание новой, либо восстановление, улучшение, изменение уже существующей вещи;
- 3) вещь, созданная по договору подряда, принадлежит по праву собственности подрядчику до момента принятия результата выполненной работы заказчиком, когда она переходит в собственность заказчику;
- 4) подрядчик самостоятелен в выборе средств и способов достижения обусловленного договором результата;
- 5) подрядчик обязуется выполнять работу на свой страх и риск, т. е. он выполняет ее своими силами и гарантирует достижение результата (только в этом случае он получает вознаграждение);
- б) подрядчик выполняет работу на возмездной основе — за вознаграждение.

Материальный, «вещный» характер результата работ, выполняющихся в рамках подряда в полной мере характерно и для подрядов, реализующихся в строительной отрасли. Подрядные отношения в строительстве регулируются договором строительного подряда, который представляет собой одну из разновидностей подряда как такового. В соответствии с Гражданским кодексом РФ (п. 1 ст. 740) по договору строительного подряда подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить иные строительные работы, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную цену. Строительный подряд может включать строительство или реконструкцию предприятия, жилого дома или другого здания, сооружения или иного объекта, а также неразрывно связанные со строящимся объектом работы: монтажные, пусконаладочные и др. (п. 2 ст. 740). Договор строительного подряда является основным правоотношением при реализации проекта строительства, и вокруг этого договора формируются остальные договорные отношения, возникающие в связи с выполнением проекта.

Основными функциями, выполняемыми в рамках ИСП, в связи с которыми участники вступают в договорные отношения, являются следующие (в скобках указан исполнитель функции):

- инвестирование в объект строительства (инвестор);
- владение строительным проектом и организация его выполнения (заказчик);
- управление проектом строительства и его отдельными элементами (управляющий)

- проектом, инженер-консультант, руководитель строительства и т. д.);
- проектирование объекта (проектная организация);
- строительство и ввод в эксплуатацию объекта (генеральный подрядчик, субподрядчики);
- оказание прочих услуг в ходе проекта (прочие консультанты).

В крупных ИСП для выполнения каждой из указанных основных функций, как правило, назначается отдельный исполнитель и создается достаточно сложная система договорных отношений. На практике в большом количестве ИСП несколько функций выполняются одним исполнителем, например, заказчик одновременно является инвестором и (или) управляющим проектом, подрядчик наряду со строительством осуществляет проектирование и т. д. Когда каждая из перечисленных функций возлагается на отдельного исполнителя, т. е. при сооружении практически любого крупного объекта недвижимости, в рамках ИСП возникают следующие договорные отношения:

- между инвестором и заказчиком (договор об оказании возмездных услуг);
- между заказчиком и проектной организацией на выполнение изыскательских работ, разработку проектно-сметной документации, осуществление авторского надзора за строительством (договор подряда на выполнение проектных и изыскательских работ);
- между заказчиком и управленческой (инженерной) компанией (договор об оказании возмездных услуг);
- между заказчиком и подрядчиком (генеральным подрядчиком) на строительство объекта (договор строительного подряда);
- между заказчиком и консультантами (договоры об оказании возмездных услуг);
- между генеральным подрядчиком и субподрядчиком на выполнение отдельных видов строительно-монтажных и пусконаладочных работ (договоры субподряда);
- между генеральным подрядчиком (субподрядчиком) и поставщиком (производителем) на поставку (изготовление) оборудования, инвентаря, строительных материалов и конструкций (договор поставки).

Таким образом в системе контрактных отношений в строительстве используются три основных типа договоров.

1. Договор между заказчиком и подрядчиком (подрядчиком и субподрядчиком) — *договор подряда*.
2. Договор между заказчиком и консультантом на оказание услуг — *договор оказания возмездных услуг*.
3. Договор между заказчиком и поставщиком — *договор поставки*.

Кроме того, при реализации ИСП заключаются договоры других типов, имеющие опосредованное отношение к строительству, в том числе договоры страхования строительных рисков, поручительства, лизинга, аренды и т. д.

В строительной отрасли имеются виды деятельности, которые можно считать находящимися на границе подряда и услуги. К таковым, прежде всего, относятся проектные работы. С одной стороны, проектные работы имеют очевидный отчуждаемый результат, достижение которого согласно договору гарантируется исполнителем (налицо признаки договора подряда), с другой стороны, этот результат не носит «вещного», материального характера, а представляет собой результат интеллектуальной деятельности, хоть он и передается заказчику на материальном носителе (налицо признаки, характеризующие услугу). В результате проектная деятельность в разных юрисдикциях регулируется разными договорами. Российское законодательство относит проектирование к работам, и проектная деятельность в соответствии с ГК РФ регулируется договором подряда на выполнение проектных и изыскательских работ, являющимся, наряду с бытовым и строительным подрядом, особой разновидностью договора подряда. В международной практике, которая в значительной степени основана на нормах и традициях англосаксонского права, проектирование относят к услугам, которые оказываются консультантами.

Порядок формирования, объем и содержание договоров подряда различаются в различных ИСП. Различия определяются рядом факторов, которые можно рассматривать в качестве признаков классификации подрядных договоров, в том числе:

- схема взаимодействия участников ИСП;
- метод формирования цены контракта и организации платежей;
- сложность проекта и объем финансирования.

В зависимости от выбранной схемы организации взаимодействия внутри ИСП, выделяются следующие типы контрактов на подрядные работы.

1. *Контракт на строительство* применяется в традиционной схеме реализации проекта, характеризуется наиболее полной вовлеченностью заказчика в управление работами и полным контролем с его стороны над ходом выполнения работ.
2. *Контракт на проектирование и строительство* применяется в схеме проектно-строительного подряда, характеризуется значительной вовлеченностью заказчика в управление работами и более или менее плотным контролем над ходом выполнения работ.
3. *Контракт на выполнение работ «под ключ»* характеризуется ограниченной текущей вовлеченностью заказчика в управление проектом и обеспечением периодического контроля над ходом работ по «контрольным точкам».
4. *Контракт на проектирование—строительство—эксплуатацию* (концессионное соглашение) применяется в концессионной модели выполнения проекта, характеризуется долгосрочным, многосторонним плановым контролем заказчика над ходом проекта.

Классификация в привязке к схемам взаимодействия при реализации ИСП представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Классификация договоров подряда
в привязке к схемам взаимодействия при реализации ИСП**

Схема закупок и взаимодействия	Выполняемые работы	Тип строительного контракта
Традиционная	Строительство	Контракт на строительство
	Управление и строительство	Управленческо-строительный подряд
Проектно-строительный подряд	Проектирование и строительство	Контракт на проектирование и строительство
Выполнение работ на условиях «под ключ»	Предпроектные и проектные работы, строительство, ввод в эксплуатацию	Контракт на проектирование, строительство и сдачу объекта на условиях «под ключ»
Концессионная	Выполнение функций соинвестора, генерального подрядчика и эксплуатирующей организации	Контракт на проектирование — строительство — эксплуатацию (концессионное соглашение)

Важнейшим признаком классификации строительных контрактов является метод

формирования цены контракта и организации платежей по контракту.

В соответствии со ст. 709 ГК РФ цена работы (смета) может быть приблизительной или твердой, при этом в случае отсутствия других указаний в договоре подряда цена работы считается твердой. Различие между приблизительной и твердой ценой, как вытекает из п. 5 и 6 ст. 709 ГК РФ, заключается в том, что приблизительная цена предполагает ценовой учет отклонений в объемах работ от заданных в контракте, в то время как твердая цена в случае несоответствия расчетных объемов работ фактическим остается неизменной.

Классификация строительных контрактов по методу формирования цены в привязке к схемам взаимодействия участников ИСП и распределению финансового риска показана в табл. 2.

Таблица 2

Классификация строительных контрактов по методу формирования цены в привязке к схемам взаимодействия участников ИСП

Виды цены по классификации ГК РФ	Тип контракта по методу формирования цены	Схема взаимодействия участников ИСП
Твердая цена	Контракт с твердой ценой на основе единичных расценок	Традиционная схема
	Контракт с паушальной ценой	Проектно-строительный подряд, концессии
	Контракт с фиксированной ценой	Схема «под ключ», концессии
Приблизительная цена	Контракт с установленной ценой единицы продукции	Традиционная схема Отдельные работы в проектно-строительном подряде
	Контракт с повременной оплатой	Все схемы (как правило, контракты на оказание услуг)
	Контракты с возмещением издержек (с ценой, формируемой по принципу «фактические затраты плюс»)	Проектно-строительный подряд (срочные, восстановительные работы)