

Тема 3.5. Договор на поставку материально-технических ресурсов

3.5.1. Договор на поставку материально-технических ресурсов

В целях обеспечения стройки технологическим оборудованием, строительными материалами и конструкциями заключаются договоры с заводами-изготовителями (поставщиками). Эти договоры относятся к договорам купли-продажи.

В договоре поставки оборудования или в приложениях к нему указывают перечень поставляемого оборудования и сопутствующих работ и услуг, график поставки, контрактную цену, порядок платежей и другие условия. Кроме поставки оборудования такими договорами оформляются отношения по закупке мебели для общественных и административных зданий, производственного и хозяйственного инвентаря, указанного в проектно-сметной документации.

Цена договора поставки, как правило, фиксированная. В составе цены указывается размер налога на добавленную стоимость или делается пометка «НДС не облагается».

В условиях платежа оговаривается размер аванса, промежуточных и окончательных платежей. Для крупного и уникального оборудования отечественные заводы часто требуют предусмотреть значительный размер аванса (до 30—50 %), необходимого для приобретения заготовок, технологической оснастки и т. п. Промежуточные платежи могут быть ежемесячными или поэтапными, согласно определенной готовности изделия. Окончательные платежи могут осуществляться после изготовления, заводских испытаний, отгрузки, доставки, монтажа или наладки оборудования. Последний платеж может быть приурочен к началу коммерческой эксплуатации, проведению гарантийных испытаний и т. д. Кроме того, указывается вид оплаты: платежным поручением, аккредитивом или др. Право собственности на поставляемое оборудование переходит к покупателю, как правило, в соответствии с видом *франко*, являющимся одним из существенных условий договора. При международных перевозках применяются правила

ИНКОТЕРМС.

На перевозку, а также страхование в пути могут быть заключены отдельные договоры. При этом также учитывается вид франко. Например, если в договоре поставки указано франко-станция отправления, то договоры поставки и страхования должны заключаться покупателем с транспортной и страховой компаниями. При зарубежных поставках могут понадобиться договоры на услуги таможенного брокера, услуги по переводу, юридическому сопровождению, услуги независимой экспертизы.

Если в процессе развития проекта заказчик поставки сменился или заказанное оборудование не понадобилось и может быть передано другому лицу, то заключается *договор цессии*, т. е. уступки прав требования имущества. При этом передающая права сторона (цедент) передает принимающей стороне (цессионарию) также связанные права на получение пени и неустоек. Право цессии (или запрета на цессию) должно быть оговорено в основном договоре.

3.5.2. Договор поставки технологического оборудования

В случае «классического» подряда за техническим заказчиком остается важная функция обеспечения стройки основным и вспомогательным технологическим оборудованием. Для этого ***заказчик заключает договоры с заводами-изготовителями (поставщиками) оборудования.*** Эти договоры относятся к ***договорам купли-продажи.***

В перечне поставляемого оборудования указываются *наименование и назначение оборудования, основные технические характеристики, особенности упаковки, маркировки и хранения, количество единиц.* В ряде случаев возможна ссылка на опубликованный *стандарт* (ГОСТ, ГОСТ Р), в котором содержатся сведения о таких характеристиках.

В качестве дополнительных возможностей (опций) обязательств завода-поставщика могут быть рассмотрены *обязательства по транспортировке, монтажу оборудования или только шеф-монтажу (участию представителей завода в монтаже), по поставке запасных частей и сервису в период эксплуатации, по консультациям эксплуатирующей организации и*

подготовке эксплуатационного персонала и др.

График поставки содержит перечень ключевых дат, таких как дата получения аванса, отгрузки, приемки, предполагаемая дата начала эксплуатации. В тексте договора даты могут быть обусловлены предшествующим событием или иными условиями, например: *не позднее, чем через 30 календарных дней после получения аванса»* или *«через 12 месяцев после начала эксплуатации, но не позднее 24 месяцев после окончания поставки»* и т.п.

В договоре поставки, как и в других договорах, указывают *порядок разрешения споров* между сторонами. В частности, указывают возможного посредника или третейский суд, а также арбитражный суд, в который обращаются при невозможности уладить спор другими средствами. В договорах импортной поставки часто в качестве арбитражного суда указывается авторитетный международный суд, например Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате России, Арбитражный институт Торговой палаты Стокгольма, Лондонский международный арбитражный суд.

Договор лизинга оборудования могут заключить между собой два юридических лица, один из которых является собственником оборудования, необходимого для осуществления деятельности вторым лицом, и может предоставить его в долгосрочную аренду с правом последующего выкупа.

3.5.3. Договоры поставки строительных материалов

Подрядчики самостоятельно заключают договоры поставки строительных материалов, деталей и конструкций, материалов для монтажных и специальных работ. Структура этих договоров аналогична структуре договоров на поставку технологического оборудования.

Договоры поставки строительных материалов, изделий и конструкций не относятся к сложным, так как материалы не являются скоропортящимися, особо дорогими, редко требуют специальных средств хранения и доставки. В то же время, учитывая большие объемы поставок, такие договоры занимают

важное место в тендерно-договорной работе строительной организации.

При заказе материалов *необходимо рассчитать потребность в них по кварталам и месяцам, а иногда и по дням строительства*, зафиксировать этот график в приложении к договору. Аналогично закрепляется график поставки конструкций с указанием их марок. Более развитой формой поставок является поставка комплектами (на этаж, пролет и т.п.).

Требуемое качество строительных материалов и конструкций оговаривается, как правило, путем *упоминания стандартов или технических условий*, которым поставляемый товар должен соответствовать. Там же обычно упоминаются требования к *упаковке и маркировке товара*.

В договоре могут указываться также момент перехода права собственности на передаваемый товар, возвратность тары, гарантийные обязательства поставщика, взаимные санкции при задержках поставки (оплаты).

Юридические лица также заключают ***договоры энергоснабжения*** с поставщиками электроэнергии, тепловой энергии или иных ресурсов. Отношения по договорам энергоснабжения регулирует § 6 главы 30 ГК РФ и другие акты, в том числе федеральные законы: «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» от 23.11.2009 № 261-ФЗ; «Об электроэнергетике» от 26.03.2003 № 35-ФЗ; «О теплоснабжении» от 27.07.2010 № 190-ФЗ.

Энергосервисный договор. Энергосервисный контракт представляет собой особую форму договора, направленного на экономию эксплуатационных расходов за счёт повышения энергоэффективности и внедрения технологий, обеспечивающих энергосбережение. Предметом энергосервисного договора (контракта) является осуществление исполнителем действий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности использования энергетических ресурсов заказчиком.