

Тема 2.1. Классификация инвестиционно-строительных контрактов

Вопросы для обсуждения:

1. Базовая классификация инвестиционно-строительных контрактов.
2. Раскройте классификационные отличия контрактов.
3. Классификация контрактов по способу выбора исполнителя.
4. Классификация контрактов по методу определения цены.
5. Классификация контрактов по методу распределения технической и административной ответственности.
6. Классификация контрактов по отношению к объему работ.
7. Классификация контрактов по объему ответственности в инвестиционно-строительном проекте.
8. Классификация контрактов по отношению к рискам.
9. Основные виды договоров, используемых в строительной сфере.

БАЗОВАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНТРАКТОВ.

Моделирование контрактных отношений и выбор оптимальной совокупности контрактов для эффективной реализации инвестиционно-строительного проекта непосредственно связаны с классификации контрактов как таковых. Сегодня на практике и в обычаях делового оборота присутствует большое количество видов и классификаций контрактных отношений.

Рассмотрим только ключевые базисы классификации, которые, во-первых, непосредственно задействованы в обсуждении контрактных моделей, а, во-вторых, существенно влияют на формирование такой модели (Рис.1).

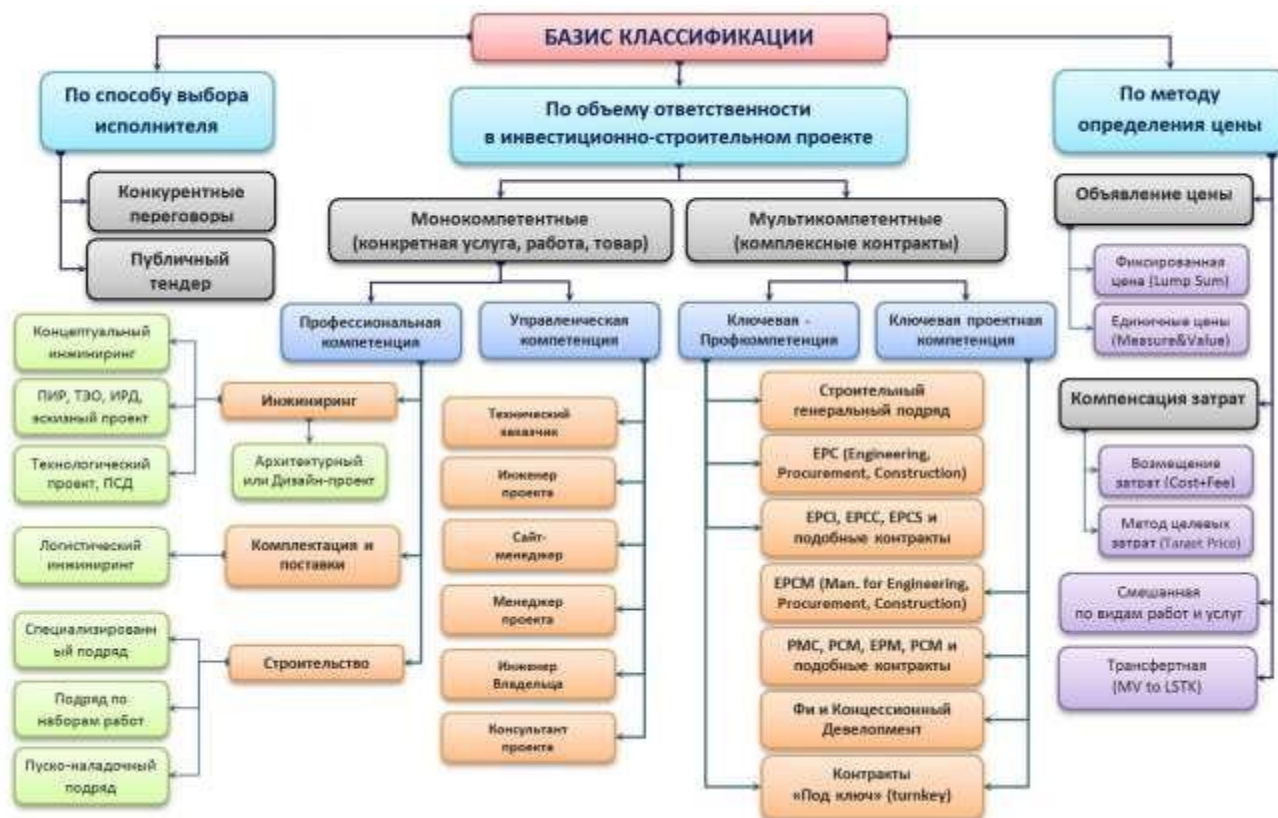


Рис.1 Базовая классификация контрактов

Оптимальная модель контракта – как обоснованный набор тех или иных этапов инвестиционно-строительного процесса или элементов этих этапов, сконцентрированная в одном

контракте, может быть сформирована только глубоким аналитическим подходом. При этом в применении к каждому новому проекту она будет иметь столько особенностей и разновидностей, что даже представленная классификация по объему ответственности не охватит всё поле вариантов.

Итак, если представленный рисунок 8 представить в виде описания, то Наиболее важной основой классификации являются следующие:

- 1. По методу выбора исполнителя работ:**
 - 1.1. Публичный тендер (открытые конкурсные торги);
 - 1.2. Конкурентные переговоры (закрытые торги).
- 2. По методу определения стоимости контракта:**
 - 2.1. Стоимость контракта, основанная на объявленной цене работ;
 - 2.2. Стоимость контракта, основанная на компенсации затрат.
- 3. По методу распределения технической и административной ответственности:**
 - 3.1. Контракты по отдельному этапу инвестиционно-строительного процесса или его части;
 - 3.2. Контракты по нескольким этапам инвестиционно-строительного процесса;
 - 3.3. Контракты «Под ключ» и прочие особые контракты.

Рассмотрим каждый вид классификации подробнее. Выбор исполнителей, в современных условиях – процедура скорее формальная. (Рис.2). Причиной этому является имеющееся рыночное противоречие между обязанностью проведения конкурсов и тендеров там, где этой необходимости нет, и навязывание назначенных исполнителей и аффилированные отношения между участниками проектов там, где имеется безусловная обязанность проведения публичных торгов. По факту имеется ситуация, когда проводится официальный тендер, а по сути, идут кулуарные переговоры с наиболее подходящими претендентами. Всё это вызывает и понятное отторжение участников рынка к подобным процедурам, и нежелание принимать участие в «массовке», когда победитель уже определен. И так:



Рис.2 Детализация классификации по отдельным базисам

1.1. Публичный тендер имеет следующие особенности:

- a. Открытые публичные торги за счет Претендентов;
- b. Неограниченное число участников, для сужения круга могут быть предусмотрены

- несколько этапов, предквалификация, переторжка;
- c. Ответственность Заказчика за чистоту отбора;
- d. Предоставление гарантий участника (bid-bond), возможен выкуп документации;
- e. Независимая оценка предложений, отдельно техническая и коммерческая часть, публичность вскрытия;
- f. Передача значительного объема публичной ответственности за результат проекта с Заказчика на исполнителя.

1.2. Конкурентные переговоры имеют свою специфику:

- a. Закрытый отбор из приглашенных участников;
- b. Заказчик не обязан объявлять победителя и объяснять причины отклонения предложений;
- c. Низкая цена – не фактор назначения победителя.

Таким образом, там, где надо провести закрытые конкурентные переговоры, Заказчики часто устраивают длительные гонки без финиша, с тем, чтобы в конце принять нужное решение, собрав информацию со всех участников. Это должно быть законодательно запрещено. Если Заказчик объявляет публичный тендер, то он должен закончиться однозначным определением победителя и объявлением его цены, причем цены окончательной для всех участников. Любое изменение к договору должно вызывать новые торги. То же касается и цен: чаще всего неверный подход к ценообразованию и его несоответствие сути контракта вызывает непреодолимые конфликты между участниками проектов. И так:

Стоимость контракта, основанная на объявленной цене работ:

2.1.1 Фиксированная цена (Lump Sum) за объект:

- a. Применимо если виды и объёмы работы достаточно точно определены на стадии конкурсного отбора;
- b. Подрядчик получает только ту сумму, которую указал при участии в конкурсе;
- c. Неприменимо если ожидаются изменения, но цена может быть изменена, если появились или отменились работы после уточнения проекта;
- d. Подрядчик рискует всей суммой контракта.

2.1.2 Фиксированная цена за единицу работ (Measure&Value):

- a. Рассчитывается по известному объёму работ;
- b. Сравниваются тарифы за единицу работ;
- c. Подрядчик предлагает тарифы на виды работы;
- d. Тарифы могут варьироваться по объёмам работ, учитывать эффект масштаба производства;
- e. Окончательная цена появляется в конце работ;
- f. Изменение объёмов на фиксированный лимит может повлечь изменение тарифов.



Рис.3 Классификации контрактов по отношению к объему работ

2.2 Стоимость контракта, основанная на компенсации затрат:

2.2.1 Метод возмещения затрат (Cost+Fee);

- Оплата производится по принципу Cost+Fee, в т.ч.: Фи – как процент от затрат; Фи – как фиксированная сумма (Cost+fix); Фи – фиксированная сумма и премия за ввод; Фи – фиксированная сумма со скользящей шкалой;
- Подрядчику компенсируются фактические подтвержденные затраты и оплачивается вознаграждение;
- Применяется, когда виды и объём работ не определены на стадии отбора;
- Подрядчик рискует размером вознаграждения;
- Применимо при параллельном проектировании и строительстве.

2.2.2 Метод целевых затрат (Target Cost).

- Оплата производится по принципу (Cost+Fee) при согласованной формуле калькулирования затрат;
- Вероятная цена контракта утверждена при конкурсном отборе;
- Разница между целевой и фактической ценой распределяется между Заказчиком и Подрядчиком по договоренности;
- Применимо, когда цена проекта в целом известна, но могут быть факторы колебаний цены, непредсказуемые для обеих сторон (в случае увеличения) и мотивация на снижение затрат (в случае уменьшения).



Рис.4 Классификации контрактов по отношению к рискам

Давайте поподробнее рассмотрим классификацию инвестиционно-строительных контрактов с точки зрения объема организационно-технической ответственности (Рис.3).

3.1 Контракты по отдельному этапу инвестиционно-строительного процесса:

3.1.1 Контракты без детализации работ этапа:

- Заказчик заключает договор на каждом этапе ИСП с разными Подрядчиками, причем некоторые из них могут делать несколько этапов по разным договорам;
- Если Заказчик некомпетентен в области управления проектом, то он может нанять Технического Заказчика на исполнение его функций в любом объеме – это тоже подвид Подряда;
- В различных инвестиционно-строительных проектах часть этапов может быть незначительна, а потому входить в другие этапы.

3.1.2 Контракты с детализацией работ конкретного этапа:

- Внутри каждого этапа работы могут быть детализированы ещё глубже и переданы разным Подрядчикам, например, весь объем поставок может быть разделен как поставка оборудования, материалов, логистика тяжелого оборудования, работа с таможней, страхование грузов и другое;
- Ввиду незначительности влияния конкретного этапа работ, он может быть включен в сопутствующий этап и детализирован там, как часть этого этапа, например, бюджетное финансирование проекта с авансом на 60% включается в бизнес-план без проработки финансовых аспектов, как отдельного этапа.

3.2 Комплексные контракты по нескольким этапам инвестиционно-строительного процесса:

3.2.1 Контракты на последовательные этапы (EPC/EPCM и т.п.):

- Передача нескольких последовательных этапов обычно применяется при необходимости формирования сквозной ответственности Подрядчика за результаты работ;
- Передавать несколько этапов одному подрядчику имеет смысл при наличии объективных проблем при передаче строительной готовности и результатов работ

Подрядчику следующего этапа;

- c. При выборе исполнителя немаловажно учитывать фактор его ключевой компетенции для реализации конкретного проекта;
- d. Передача нескольких этапов инвестиционно-строительного процесса имеет смысл при решении вести работы параллельно для сокращения сроков и т.п.

3.2.2 Контракты по совокупности разных этапов:

- a. Имеет смысл в инжиниринговых этапах, как связующий элемент всех работ;
- b. Проектирование технологии и пуск в эксплуатацию по мощности желательно отдавать одному исполнителю с тем, чтобы правильно объединить ответственность за ранние и завершающие этапы.

3.3 Контракты под ключ (Turnkey Contracts);

Условия контракта на проектирование, строительство и сдачу объектов «Под ключ» были в своё время разработаны Международной федерацией инженеров-консультантов FIDIC («Conditions of Contract for Design-Build and Turnkey» («Orange Book» - «Оранжевая книга»)) и рекомендуются для всеобщего применения в целях проектирования и строительства объектов в случае проведения международных торгов. С небольшими изменениями эти договора также пригодны для применения в проектах на территории России. Общепринятых определений термина «Под ключ» не существует, но чаще всего такой термин подразумевает полную ответственность подрядчика за объект строительства, а требования заказчика обычно предполагают строительство полностью оборудованного и готового к эксплуатации объекта (turnkey или с поворотом «Ключа»). В большинстве случаев такие контракты **финансируются подрядчиками**, хотя возможны варианты комбинированного финансирования, в том числе третьими лицами и кредитными учреждениями.

3.4 Прочие контракты.

Кроме предложенных вариантов классификации контрактов по распределению технической и административной ответственности, могут возникнуть самые разные вариации на тему контрактования отдельных этапов ИСП, частей этапов ИСП или всего ИСП, в том числе:

1. Только управление строительством и стройплощадкой (Site-management);
2. Поставка, монтаж и испытания оборудования;
3. Контракт на управление проектом без ответственности за риски (или +проектирование);
4. Строительство и проектирование;
5. Проектирование и поставка оборудования, шефмонтаж;
6. Технический Заказчик – специализированный подрядчик Заказчика, который выполняет функционал Заказчика от его имени;
7. Комплексный инжиниринг: Концептуальный проект + базовый и рабочий проект + Шефмонтаж + пуск в эксплуатацию + Обслуживание + Вывод из эксплуатации;
8. Управляющая компания (управление проектом);
9. Пуск в эксплуатацию;
10. Инжиниринг + Пуск в эксплуатацию;
11. Инжиниринг + Поставки + Пуск в эксплуатацию;
12. Управление проектом + Инжиниринг + Пуск в эксплуатацию + Эксплуатационное сопровождение;
13. Вывод из эксплуатации и другие варианты.

Контракты на строительство «Под ключ» обычно включают проектирование, строительство, инженерное обеспечение и монтаж оборудования, причем объемы соответствующих работ могут определяться в разных документах контракта. При формировании контрактного портфеля реализации проекта, каждый исполнитель будет отстаивать свои интересы максимального снижения риска.

Классификация инвестиционно-строительных проектов с учетом рисков.

Политика снижения рисков реализации проекта со стороны Заказчика может иметь вполне четкие и выстроенные тенденции, как с точки зрения изменения условий ценообразования, так и с точки зрения объемов работ, принимаемых в соответствии с конкретным этапом ИСП (Рис.4).

При этом, желание снизить риски реализации проекта могут иметь встречные направления, пересечение которых может произойти в совершенно различной конфигурации контрактов. В общем случае можно рассмотреть следующие направления:

1. Изменение схемы ценообразования между заказчиком и исполнителями по мере развития проекта, от максимально рискованного порядка для Заказчика, к менее рискованным схемам;
2. Изменение эффекта объема работ в одном контракте, от максимальных объемов к конкретным работам каждого исполнителя;
3. Встречное комбинированное управление оптимизацией рисков: при вынужденной схеме компенсации затрат – минимальные объемы работ для каждого исполнителя, при максимальной (квазимонопольной) компетенции исполнителя – требование фиксированной цены или контрактов «Под ключ».