

Тема 2.1. Классификация инвестиционно-строительных контрактов

2.1.1. Базовая классификация строительных контрактов

1. По методу выбора подрядчика:

- 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 каждому этапу ИСП;
- 3.2 Контракты по нескольким этапам ИСП: EPC, EPCM, PMC, EPSCC, EPCS и т.п.;
- 3.3 Контракты под ключ;
- 3.4 Прочие контракты.

2.1.2. По методу выбора подрядчика

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.

1.2 Конкурентные переговоры имеют свою специфику:

- a. Закрытый отбор из приглашенных участников;
- b. Заказчик не обязан объявлять победителя и объяснять

причины отклонения предложений;

- с. Низкая цена – не фактор назначения победителя.

2.1.3. По методу определения стоимости контракта

2.1 Стоимость, основанная на цене работ:

2.1.1 Фиксированная цена (*Lump Sum*) за объект;

а. Применимо, если виды и объёмы работы достаточно точно определены на стадии конкурсного отбора;

б. Подрядчик получает только ту сумму, которую указал при участии в конкурсе;

с. Неприменимо, если ожидаются изменения, но цена может быть изменена, если появились или отменились работы после уточнения проекта;

д. Подрядчик рискует всей суммой контракта.

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

а. Рассчитывается по известному объёму работ;

б. Сравниваются тарифы за единицу работ;

с. Подрядчик предлагает тарифы на виды работы;

д. Тарифы могут варьироваться по объёмам работ, учитывать эффект масштаба производства;

е. Окончательная цена появляется в конце работ;

ф. Изменение объёмов на фиксированный лимит может повлечь изменение тарифов.

2.2 Стоимость работ по методу компенсации затрат:

2.2.1 Метод возмещения затрат (*Cost + fee*);

а. Оплата производится по принципу $Cost + fee$, в т.ч.:

i. Фи – как процент от затрат;

ii. Фи – как фиксированная сумма ($Cost + fix$);

iii. Фи – фиксированная сумма и премия за ввод;

iv. Фи – фиксированная сумма со скользящей шкалой.

б. Подрядчику компенсируются фактические подтвержденные

затраты и оплачивается вознаграждение;

- с. Применяется, когда виды и объём работ не определены на стадии отбора;
- d. Подрядчик рискует размером вознаграждения;
- e. Применимо при параллельном проектировании и строительстве.

2.2.2 Метод целевых затрат (Target cost).

- a. Оплата производится по принципу Cost + fee;
- b. Вероятная цена контракта утверждена при конкурсном отборе;
- с. Разница между целевой и фактической ценой распределяется между Заказчиком и Подрядчиком по договоренности;
- d. 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).

Таблица 1

Ключевая компетенция ЕРС/ЕРСМ-подрядчика как фактор отбора

Ключевая компетенция Подрядчика	Специфика контракта	Примеры Объектов
Тип I – Проектировщик (в т.ч. Архитектор)	Применим в случае, когда Проектирование (как базовое, так и рабочее) является ключевой компетенцией, определяющей саму возможность создания и строительства объекта.	Узкоспециализированные или эксклюзивные объекты различного назначения: спортивные комплексы международного класса, ледовые арены, конюшни, ипподромы, автодромы, гостиницы, объекты сложной архитектуры.

<p>Тип II – Технолог</p>	<p>Применим, когда в основе строящегося объекта лежит промышленная технология, проверенная и отработанная, а также специально адаптированная к конкретным условиям эксплуатации объектов.</p>	<p>Промышленные производственные объекты, которые требуют привязки к исходным данным для разработки технологических проектов: водоподготовка, азотно-кислородные станции, станции очистки газа и подготовки к транспорту и т.п.</p>
<p>Тип III – Поставщик основного оборудования</p>	<p>Применим, когда проектирование и СМР привязываются к конкретному оборудованию, одобренному Заказчиком или подходящему по коммерческим условиям.</p>	<p>Блочно-модульные объекты, турбины и блоки оборудования из стандартной линейки производителей, котельные, дизельные, энергоустановки, промышленные установки под продукт.</p>
<p>Тип IV – исполнитель СМР</p>	<p>Применим, когда большую часть контракта под ключ составляют строительные-монтажные работы, поставки в основном строительных конструкций, а проектирование – типовое или общепринятое.</p>	<p>Строительство объектов инфраструктуры: автомобильные и железные дороги, типовое жильё, объекты сервиса: гаражи, инженерные сети, склады, площадки, ангары и т.п.</p>

2.1.4. По методу распределения технической и административной ответственности

3.1 Контракты по отдельному этапу ИСП:

3.1.1 Контракты без детализации работ этапа;

- a. Заказчик заключает договор на каждом этапе ИСП с разными

Подрядчиками, причем некоторые из них могут делать несколько этапов по разным договорам;

б. Если Заказчик некомпетентен в области управления проектом, то он может нанять Технического Заказчика на исполнение его функций в любом объёме – это тоже подвид Подряда;

с. В различных инвестиционно-строительных проектах часть этапов может быть несущественна, а потому входить в другие этапы.

3.1.2 Контракты с детализацией работ конкретного этапа.

а. 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;

б. 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.

Таблица 2

Основные особенности контрактов «под ключ»

Особенность	Описание	Примечание
Концептуальный проект, техническое задание, мастер-план	Подготавливается Заказчиком, или нанятым им профессиональным консультантом в области инжиниринга объектов, интересующих Заказчика.	Подрядчик Контракта под ключ должен получить исчерпывающий перечень требований и пожеланий Заказчика для полного учета в проекте. Под ключ сдается объект, а не выполненные работы.

<p>Все остальные работы, в т.ч. базовое и рабочее проектирование, поставки, строительство и запуск</p>	<p>Краеугольный камень контракта под ключ – все остальные работы выполняются одним подрядчиком, объект передается действующим. Как вариант – Заказчик предоставляет спецификации на основное оборудование по своему требованию.</p>	<p>Не обязательно ЕРС или ЕРСМ- контракты должны быть контрактами под ключ: ЕРС- контракт может закончиться локальными или Индивидуальными испытаниями «на холодную» отдельного объекта, а «горячий» или комплексный запуск будет делать другая компания.</p>
<p>Эксплуатационная документация</p>	<p>Подрядчик под ключ, как правило, готовит полный пакет документации для получения разрешения на эксплуатацию объекта, эксплуатационные регламенты и аварийные программы, а также – технологические режимы для разной продукции.</p>	<p>В случае зависимости запуска в эксплуатацию объекта под ключ от регламентов третьих лиц, документацию может делать консультант заказчика совместно с подрядчиком, иначе это нельзя считать контрактом под ключ.</p>
<p>Персонал</p>	<p>Подрядчик под ключ, как правило, готовит эксплуатационный персонал, пуск может производиться: пассивно – в присутствии будущих операторов, активно – с привлечением для развития навыков.</p>	<p>В случае если вывод на проектные показатели требует длительного времени, подрядчик использует свой персонал для окончательного получения результата и учета режимов в документации.</p>

3.2 Комплексные контракты по нескольким этапам ИСП:

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

а. Передача нескольких последовательных этапов обычно применяется при необходимости формирования сквозной ответственности Подрядчика за результаты работ;

б. Передавать несколько этапов одному подрядчику имеет смысл при наличии объективных проблем при передаче строительной готовности и результатов работ Подрядчику следующего этапа;

в. При выборе EPC/EPCM-подрядчика немаловажно учитывать фактор его ключевой компетенции для реализации конкретного проекта (см. табл. 3);

г. Передача нескольких этапов ИСП имеет смысл при решении вести работы параллельно для сокращения сроков и т.п.

3.2.2 Контракты по совокупности разных этапов;

а. Имеет смысл в инжиниринговых этапах, как связующий элемент всех работ;

б. 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);

а. Российское законодательство не содержит определения термина «под ключ».

б. Термин «под ключ» относится к объему работ и означает, что объект должен быть полностью готовым к эксплуатации;

в. Договора EPC и EPCM чаще всего могут быть договорами «под ключ», при условии, что включают работы по пуску в эксплуатацию, а также передачу запущенного в работу производства персоналу Заказчика;

Условия контракта на проектирование, строительство и сдачу объектов «под ключ» были разработаны Международной федерацией инженеров-консультантов (FIDIC) и рекомендуются для всеобщего применения в целях

проектирования и строительства объектов в случае проведения международных торгов, но с небольшими изменениями эти Условия также пригодны для применения в договорах между резидентами России.

В случае упоминания в контрактах условия на строительство «под ключ», требования Заказчика обычно включают строительство полностью оборудованного и готового к эксплуатации объекта (TURNKEY или «С поворотом КЛЮЧА»). Контракты на строительство «под ключ» обычно включают проектирование, строительство, инженерное обеспечение и монтаж оборудования, причем объемы соответствующих работ могут определяться в разных документах контракта. Помимо этого, контракт может предусматривать эксплуатацию объектов подрядчиком либо в течение периода их ввода в эксплуатацию (выполнения пуско-наладочных работ) продолжительностью в несколько месяцев, либо в течение времени, необходимого для достижения проектных показателей мощности и производительности, а также ассортимента продукции.

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:

- a. Только управление строительством и стройплощадкой (site-management);
- b. Поставка, монтаж и испытания оборудования;
- c. Контракт на управление проектом без ответственности за риски (или+проектирование);

Таблица 3.

**Классификационная матрица типов контрактов по условиям
цены и метода отбора.**

По методу выбора Подрядчика	По методу оценки стоимости контракта	
	Оценка на основе компенсации затрат	Оценка, основанная на объявленной цене работ
Конкурентные переговоры	Категория I - это профессиональный Заказчик, который лучше многих инжиниринговых компаний и подрядчиков разбирается в технологическом или производственном процессе, оценивает свои затраты на строительство, ввод в эксплуатацию, а также знает Подрядчиков, способных выполнить эту работу на основе своего опыта.	Категория II – это Заказчик объекта, который вынужден эксплуатировать непрофильные объекты, поэтому имеет опыт и компетенции в их эксплуатации, а значит и круг адекватных исполнителей без тендера, он знает их расценки и способен учесть при строительстве расходы на эксплуатацию, исходя из экономики своего бизнеса.
Тендерный отбор	Категория III – это Заказчик, инвестирующий в объекты недвижимости в целях дальнейшей перепродажи, реализации по частям или в иных целях, не предполагающих эксплуатации объекта и его использования для получения	Категория IV – это наиболее пассивная группа Заказчиков, которые не только плохо себе представляют специфику проектирования, строительства и эксплуатации объекта, но и в принципе не намерены на

	<p>операционной прибыли от производственной или арендной деятельности. Как специалист он знает расценки, но заинтересован в низкой цене и чистоте сделок.</p>	<p>этом акцентировать внимание. Такие Заказчики имеют бюджетный лимит на решение задач и отбирают исполнителей с минимальной ценой.</p>
--	---	---

- d. Строительство и проектирование;
- e. Проектирование и поставка оборудования, шефмонтаж;
- f. Технический Заказчик – специализированный подрядчик Заказчика, который выполняет функционал Заказчика от его имени;
- g. Комплексный инжиниринг: Концептуальный проект + базовый и рабочий проект + Шефмонтаж + пуск в эксплуатацию + Обслуживание + Вывод из эксплуатации;
- h. Управляющая компания (управление проектом);
- i. Пуск в эксплуатацию;
- j. Инжиниринг + Пуск в эксплуатацию;
- k. Инжиниринг + Поставки + Пуск в эксплуатацию;
- l. Управление проектом + Инжиниринг + Пуск в эксплуатацию + Эксплуатационное сопровождение;
- m. Вывод из эксплуатации и другие варианты.

2.1.5. Договоры в инвестиционной сфере

Договором согласно ст. 420 ГК РФ называется двух- или многостороннее соглашение (сделка) лиц об установлении, изменении или прекращении их гражданских прав и обязанностей. Договоры (контракты) наряду с законодательством являются правовой основой хозяйственной деятельности, они буквально пронизывают всю структуру экономических и производственных отношений. Для строительства роль договорных отношений особенно значима, так как конкуренция и ценообразование в строительстве имеют место именно на стадии заключения договоров, а не на

стадии продажи готовой продукции, как в других отраслях экономики.

Основные виды договоров в строительстве

Договоры подразумевают наличие объектов, субъектов (сторон) и отношений между ними. *Объектами* договорных отношений в строительстве являются строительные объекты, а также строительные работы. Понятие строительных объектов объединяет здания, сооружения, коммуникации, элементы благоустройства и ландшафта. При этом договор на строительство в отличие от договора на поставку продукции подразумевает сооружение именно этого конкретного объекта, а не любого.

Договор может заключаться не на отдельный строительный объект, а на комплекс объектов, имеющих общее назначение и возводимых по единому проекту (стройка).

В договорах речь идет о стройке в целом, об отдельных объектах и комплексах, их частях, отдельных видах выполняемых на стройке работ.

На каждом этапе жизненного цикла строительного объекта могут быть заключены договоры на соответствующие виды строительной деятельности, например на проектные, изыскательские, строительные, монтажные, ремонтные, пусконаладочные и другие работы, — это является предметом договора.

Основными *субъектами* договорных отношений в строительстве выступают инвесторы, застройщики, заказчики, проектировщики, подрядчики, пользователи и другие лица. При этом правовая форма субъектов может быть самой разнообразной: органы государственной власти, органы местного самоуправления, юридические лица, организации без прав юридического лица, индивидуальные предприниматели, граждане (физические лица), а также иностранные субъекты права.

Договорные *отношения* характеризуются предметом договора и договорными условиями. *Предметом* договора может быть купля-продажа, мена, дарение, аренда, найм, кредит, подряд и др. В строительстве наиболее часто встречаются договоры на поставку продукции, аренду техники,

выполнение работ и оказание услуг, а также на кредитование и предоставление гарантий.

Условия договора обычно включают права и обязанности сторон, сроки действия договора, цену и порядок оплаты, ответственность сторон за нарушение договора, возможность изменения или расторжения договора и др. Условия договора не могут противоречить законам и иным правовым актам, действующим в момент его заключения.

Варианты взаимоотношений в сфере строительной деятельности весьма разнообразны. Соответственно, встречается большое количество видов договоров. Можно выделить следующие основные группы договоров, заключаемых между хозяйствующими субъектами в строительстве: договоры, заключаемые инвестором; договоры, заключаемые государственным (муниципальным) заказчиком; подрядные договоры; договоры поставки товаров и оказания услуг; коллективные и индивидуальные трудовые договоры.

Договоры, заключаемые инвестором, обеспечивают правовые и экономические условия строительства. К ним могут относиться договоры купли-продажи земельного участка или договоры аренды участка, договоры совместного инвестирования и государственно-частного партнерства, договоры кредитования и финансирования строительства, договоры с техническим заказчиком, инженером или техническим агентом, договоры о реализации или передаче построенного объекта и др.

Государственный (муниципальный) заказчик заключает, как правило, *договоры на исполнение функций технического заказчика*, проектирование и строительство объекта.

Подрядные договоры заключаются, как правило, техническим заказчиком или напрямую застройщиком. К подрядным работам в строительстве относятся проектно-изыскательские, строительско-монтажные, ремонтно-строительные, пусконаладочные, реставрационные и иные работы. Заказчик может заключить договоры с генеральными подрядчиками, а те — с

субподрядчиками.

Договоры поставки товаров и оказания услуг могут быть заключены техническим заказчиком (как правило, о поставке технологического оборудования) или подрядными организациями (о поставке строительных материалов, о закупке и аренде техники). Разновидностью поставки оборудования и техники в обоих случаях может являться *лизинг*. Организации могут также заключать договоры на оказание различных услуг, в частности на проведение экспертиз, консультаций, лабораторных исследований и др.

Коллективные и индивидуальные трудовые договоры с работниками, а также договоры гражданско-правового характера, заключаемые с физическими лицами, создают правовую основу для использования трудовых ресурсов в строительстве.

Договорные отношения в сфере строительства регулируются законодательством. Положения ГК РФ распространяются на все случаи заключения договоров. Для строительства в первую очередь применяются положения гл. 37 ГК РФ «Подряд» и в особенности § 3 этой главы «Строительный подряд».

Строительство, реконструкция и капитальный ремонт, выполняемые для государственных или муниципальных нужд за счет соответствующих бюджетов, должны производиться на основании Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Некоторые виды организаций, контроль над которыми принадлежит государству или муниципальным органам, должны соблюдать положения Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Эти организации обязаны утвердить положение о закупке, на основании которого производятся все действия, связанные с закупочной деятельностью в качестве заказчика.

При этом указанные законы регулируют не столько договорные положения, сколько способы заключения договоров и имеют в первую очередь

антикоррупционную направленность. Для организаций, не связанных с бюджетным финансированием или не имеющих критически важной доли государства в уставном капитале, соблюдение этих законов не является обязательным; имеет значение только обычное гражданское законодательство. Такие организации могут проводить конкурсы по своим правилам или договариваться с поставщиками (подрядчиками) напрямую, без проведения конкурса. Иногда конкурс проводится в неявном виде, путем рассылки запросов о технико-коммерческих предложениях.

Области действия указанных законов схематично показаны в табл.4.

Таблица 4

Области действия федеральных законов в сфере заключения контрактов

Предприятие-заказчик	Заказы	
	Государственные, муниципальные	Корпоративные, частные
Предприятие, контролируемое государством, местными органами	Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ	Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ
Частное предприятие, корпорация	Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ	Гражданский кодекс РФ