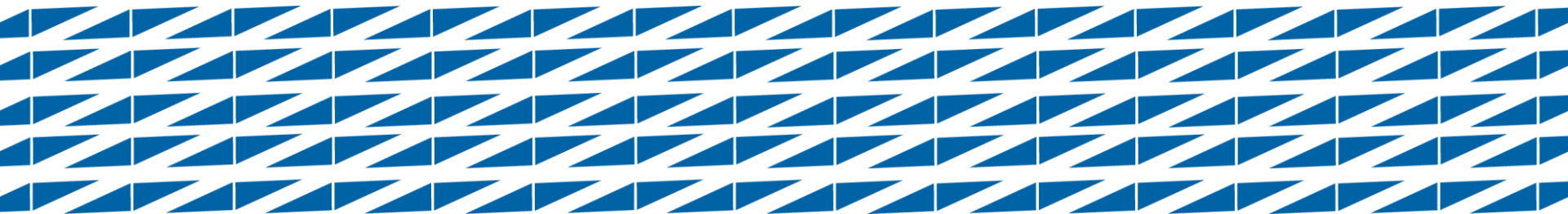




КОНТРАКТНАЯ СТРАТЕГИЯ И СТРУКТУРИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ



Контрактная стратегия инвестиционно-строительного проекта - это:

Выбор договорной структуры проекта, которая позволит реализовать проект в кратчайшие сроки и с наименьшими затратами.

Недополученная прибыль от реализации продукции – это тоже затраты.

Элементы договорной структуры проекта

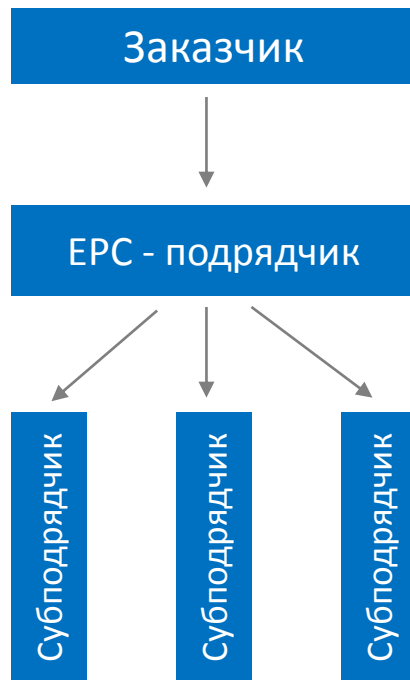
- Участники проекта (проектная компания, спонсоры проекта, финансовые организации, подрядчики, консультанты и пр.);
 - Концепция и виды договоров, заключаемых между участниками проекта;
 - Последовательность заключения проектных договоров;
 - Взаимосвязь между проектными договорами.
-

Факторы, влияющие на выбор договорной структуры проекта

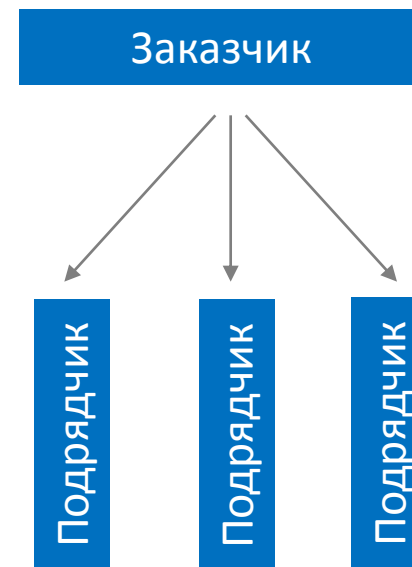
- Суть проекта (новое строительство, реконструкция, достройка, расширение, модернизация и пр);
 - Вид строящегося объекта;
 - Источники финансирования проекта;
 - Сроки реализации проекта;
 - Рыночная конъюнктура (рынок сбыта продукции, вырабатываемой объектом);
 - Характеристики потенциальных контрагентов (поставщики, подрядчики);
 - Рыночная конъюнктура (строительный рынок);
 - Логистика;
 - Компетенции заказчика;
 - Стоимость владения построенным объектом;
 - Последующее обслуживание и содержание объекта.
-

Две схемы реализации проектов при сооружении любых сложных объектов (упрощенно)

Сооружение объекта на основе договора ЕРС



Сооружение объекта на основе множества договоров (управление силами заказчика)



Возможны промежуточные варианты:

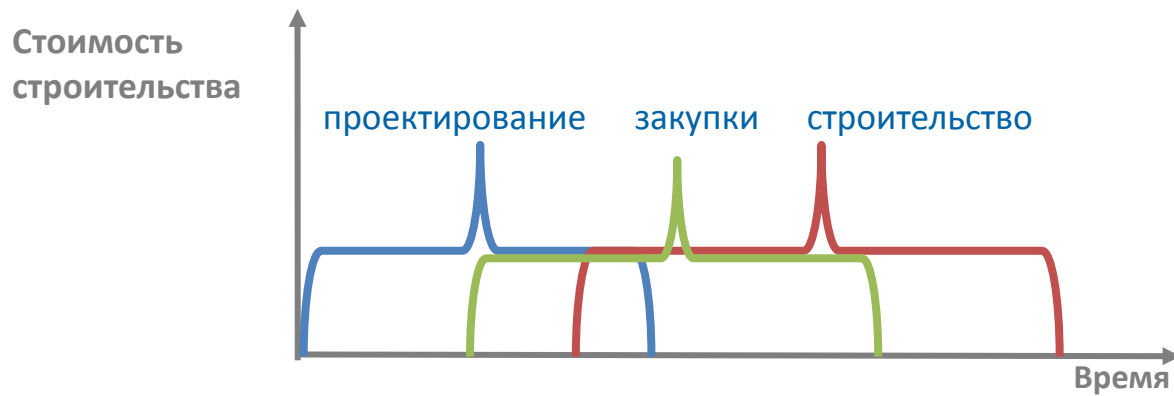
- Один крупный лот и несколько мелких (например, договор ЕРС на проектирование, оборудование и строительство главного корпуса и несколько прямых договоров на строительство вспомогательных объектов и инфраструктуры);
 - Несколько крупных лотов (например, отдельные договоры на проектирование, поставку оборудования, выполнение строительно-монтажных работ).
-

EPC vs. Управление силами заказчика:

Управление силами заказчика



EPC



Плюсы и минусы модели EPC (single lot)

Плюсы	Минусы
Сокращенные сроки строительства за счет параллельного проектирования, закупок и строительства	Более высокая цена контракта
Простота администрирования (один договор и один генподрядчик)	Ограниченное количество опытных генподрядчиков на рынке
Минимизация риска недостижения проектных (ожидаемых) показателей объекта	Отсутствие полного контроля на уровне субподрядчиков (при исполнении субподрядов)
Снижение риска нарушения сроков реализации проекта	Сложности в замене субподрядчиков
Ответственность и гарантии по принципу «одного окна»	Высокий риск в случае выбора «плохого» генподрядчика

Управление силами заказчика на основе множества договоров (multi lot)

Плюсы	Минусы
Полный контроль над процессом сооружения объекта	Длинные сроки строительства из-за того, что проектирование, закупки и строительство выполняются последовательно
Возможность оптимизации цены строительства объекта вследствие удачной конъюнктуры рынка	Сложности с администрированием большого количества договоров
Возможность легкой замены отдельных подрядчиков	Отсутствие единых гарантий (каждый подрядчик отвечает за свой объем работ)
Тендеры на закупку через «собственные руки»	Риск недостижения проектных (ожидаемых) показателей объекта
	Риск нарушения сроков реализации проекта по причинам, зависящим от заказчика (неисполнение одного подрядчика дает освобождение другим)

Основные разновидности строительных договоров в международной строительной практике

- **договор EPC** (*engineering, procurement, construction*)
– инжиниринг, поставки, строительство;
 - **договор EPCM** (*engineering, procurement, construction management*) – управление инжинирингом, закупками, строительством;
 - **договор EPCS** (*engineering, procurement, construction supervision*) – контроль над инжинирингом, закупками, строительством;
 - **договор PCM** (*project construction management* – управление строительством).
-

Единые критерии классификации отсутствуют, вследствие чего договорные типы часто смешиваются

- договор ЕРС может пересекаться с договором ЕРСМ;
- договор ЕРСМ может пересекаться с договором РСМ и ЕРС.

Кроме того, существуют различные подвиды договоров ЕРС и ЕРСМ.

«Усеченные» договорные модели

- EP – инжиниринг и поставки;
 - EP and Construction Supervision – инжиниринг, поставки и надзор за строительством;
 - Строительство по проекту заказчика;
 - Инжиниринг и строительство, поставки со стороны заказчика.
-

Некоторые основные разновидности ЕРС

- Договор ЕРС с твердой ценой (*lump sum*);
 - Договор ЕРС «открытая книга» (*open book*) – или без;
 - Договор ЕРС с индикативной ценой (*target price*);
 - Договор ЕРС *cost + fee*.
-

Разновидности договора ЕРСМ

- ЕРСМ-подрядчик выступает только как лицо, оказывающее заказчику услуги по управлению строительным проектом. Большинство договоров с подрядчиками заказчик заключает от своего имени и самостоятельно несет риски неисполнения обязательств подрядчиками своих обязательств;
 - ЕРСМ-подрядчик выступает генеральным подрядчиком, но в цене договора отдельно выделяется его вознаграждение за управление проектом. Все работы и поставки субконтрактуются совместно с заказчиком.
-

Договоры ЕРС и ЕРС(М): соглашение на управление рисками или профессиональное соглашение?

Что мы покупаем: ответственность или компетенцию?

Надо ли переплачивать, покупая ответственность у того, кто не способен ее нести?

Заключение договора два варианта

- Разработка договора специально под проект;
 - Использование проформ договоров, разработанных международными организациями.
-

FIDIC (ФИДИК) – международная ассоциация инженеров - консультантов

Проформы ФИДИК наиболее распространены в коммерческом обороте.

Первоначально ФИДИК выпустила пять основных проформ:

- Красная Книга - Условия контракта на сооружение объектов гражданского строительства;
 - Оранжевая Книга - Условия контракта на проектирование, строительство и сдачу объектов "под ключ»;
 - Желтая Книга - Условия контракта на электромонтажные работы и работы по монтажу механического оборудования;
 - Белая Книга - Типовой договор между заказчиком и консультантом на оказание услуг (последняя редакция 2006 года);
 - Условия субдоговора на сооружение объектов гражданского строительства.
-

В 1999 году было разработано еще четыре формы:

- Условия контракта на строительство (*Conditions of Contract for Construction, First Edition 1999*) – новая «Красная» книга;
 - Условия контракта на поставку оборудования, проектирование и строительство (*Conditions of Contract for Plant and Design and Build, First Edition 1999*) новая «Желтая» книга;
 - Условия контракта для проектов типа EPC, выполняемых "под ключ" (*Condition for Contract for EPC Turnkey, First Edition 1999*) – «Серебряная» книга;
 - Краткая форма контракта (*Short Form of Contract, First Edition 1999*) – «Зеленая» книга.
-

В 2008 году была разработана новая проформа:

Conditions of Contract for Design Build and Operate Projects (FIDIC Gold Book);

Условия Договора на Проектирование, Строительство и Эксплуатацию Проектов («Золотая Книга» ФИДИК).

Контракты, в которых подрядчик осуществляет весь цикл строительства (проектирование, поставки, строительство):

- Оранжевая книга
 - Серебряная книга
 - Золотая книга
-

Преимущества проформ ФИДИК

- Универсальность;
 - Известность иностранным подрядчикам и техническим консультантам;
 - Известность банкам;
 - Системность и взаимосвязанность проформ друг с другом.
-

Недостатки проформ ФИДИК

- *Общий характер проформ (отсутствие индивидуализации по отношению к конкретному проекту / отрасли);*
 - *Сложность в подготовке и последующем использовании (состоят из множества документов);*
 - *Неадаптированность к российской правовой системе как в плане содержания, так и в плане терминологии;*
 - *Недостатки перевода.*
-

Продукты Ost Legal

Продукты Ost Legal

Формы строительных договоров (ЕРС, ЕРСМ, договоры с инженером заказчика и пр.), разработанные Ost Legal, учитывают:

- Международную практику;
- Отраслевые стандарты;
- Требования законодательства, а также судебную практику Российской Федерации .

Использование ФИДИК

Разработка договоров на основе проформ ФИДИК, включая адаптацию проформ к российской правовой системе, а также особенностям отрасли и проекта.

Контактная информация:

Владимир Липавский,
Управляющий партнер

lipavsky@ostlegal.ru

www.ostlegal.ru

+ 7 (495) 951 69 64

+ 7 916 674 45 98

