

Артюшенко и партнеры

ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА

Вебинар

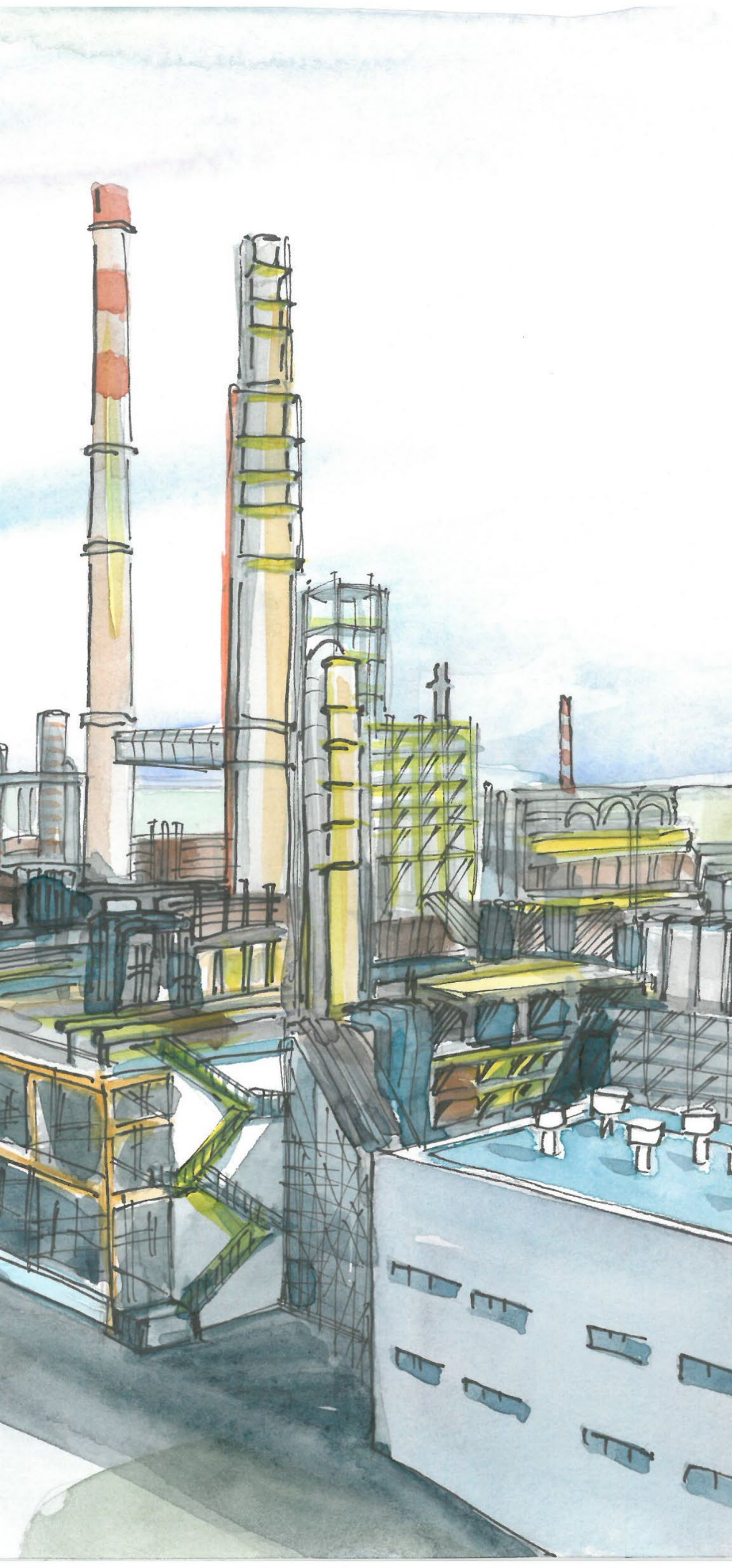
Условия строительного контракта: что критически важно в сложных проектах в Казахстане.

Дата: 28 апреля 2025 г.

Время: 15:00 – 17:00 (по времени Астаны)

Андрей Артюшенко — FIDIC Certified Trainer, юрист с более чем 20-летним опытом в строительстве, управляющий партнёр юридической фирмы «Артюшенко и Партнеры», партнер юридической фирмы «Ревера Казахстан»

Михаил Зяблов - Старший юрист юридической фирмы «Артюшенко и партнеры»



Проверяем связь.

Пожалуйста поставьте плюс если вы меня слышите и видите.

Просим вас указать **свои реальные имена и фамилии** сейчас, чтобы мы понимали кто присутствует и задает вопросы.

Если у вас есть вопросы, пишите пожалуйста в чат.

Отвечать будем после основной презентации.

О КОМПАНИИ

«Артюшенко и партнеры» единственная в РК юридическая фирма со специализацией – **Недвижимость и строительство.**

Фирма основана в **2005 г.**, в г. Алматы, Казахстан.

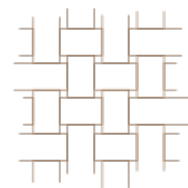
Более 19 лет оказываем юридические услуги при сопровождении EPC и FIDIC контрактов.

По контрактам FIDIC можем работать в любой стране мира. Имеется опыт в Узбекистане, Таджикистане, Украине, России.

Опыт в арбитражах: ICC, Netherlands, Абу-Даби, LCIA, Атамекен, КМА и другие.

Наша фирма в рейтингах:

- Legal500 EMEA
- Chambers and Partners Asia Pacific Group + Chambers Global
- Asialaw profiles, рекомендованы в практике Строительство и недвижимость в Казахстане



Артюшенко и партнеры
ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА

Спикер 1



АРТЮШЕНКО АНДРЕЙ

Сертифицированный тренер FIDIC

Юрист, арбитр, тренер. Рекомендован ведущими юридическими рейтингами Legal 500, Chambers and partners, Who is Who Legal.

Тел: +7 701 785-87-40

Email: AA@a-p.legal

- Закончил КазГЮА в 2001г в г.Алматы
- Опыт в строительстве более 24 лет
- Сертифицированный тренер FIDIC, единственный в РК
- Опыт работы на проектах ЗЕ ЗК, Шалкия Цинк, Балхашская ТЭЦ, Алайгыр, различные ПГУ, Есентай Тауэр и молл, реконструкции Шымбулака, Абу-Даби Плаза и тп.
- Опыт в арбитражах в РК (Атамекен, КМА), LCIA, ICC Paris, ADCCAC, Arbitration Institute of the Stockholm Chambers of Commerce.
- Доверители – KPI, Самрук Казына, Таукен Самрук, АНПЗ, КМГ, КазХром, General Electric, Леруа Мерлен, большая четверка аудиторов, и др.



Спикер 2



ЗЯБЛОВ МИХАИЛ

Старший юрист «Артюшенко и партнеры»

Юрист, литигатор (complex litigation), тренер.
Сопровождение сделок и споров в крупных
строительных проектах, работа с
контрактами FIDIC, due diligence.

Тел: +7 701 738-20-12

Email: mz@a-p.legal

- Закончил Каспийский общественный университет (Caspian University) в 2005 г. в г. Алматы
- Опыт в юриспруденции более 20 лет
- Специалист по работе с контрактами FIDIC, FIDIC EPC/Turnkey
- Эксперт в управлении проектами и разрешению гражданско-правовых споров (суд, арбитраж)
- Опыт работы на проектах: Реконструкция водовода Шардаринского водохранилища, ремонт коксохимического производства в г. Темиртау, реконструкция автодороги Талдыкорган – Усть-Каменогорск и тп.
- Опыт в арбитражах РК, член Палаты юридических консультантов «Центр частнопрактикующих юридических консультантов города Алматы».

План вебинара

1. Подготовительная работа заказчика

- Роль ТЭО, концепции, FEED-документации
- Последствия слабой подготовки проекта
- Кто должен быть вовлечён на старте проекта

2. Требования заказчика и чёткая цель проекта

- Как правильно формулировать цель
- Примеры «размытых» и «конкретных» целей
- Как цель влияет на структуру и условия контракта

3. Ключевые показатели результата и качества продукции

- Какие показатели действительно важны
- Их связь с оплатой, бонусами и штрафами
- Примеры формулировок в контрактах и практические советы по обеспечению выполнения

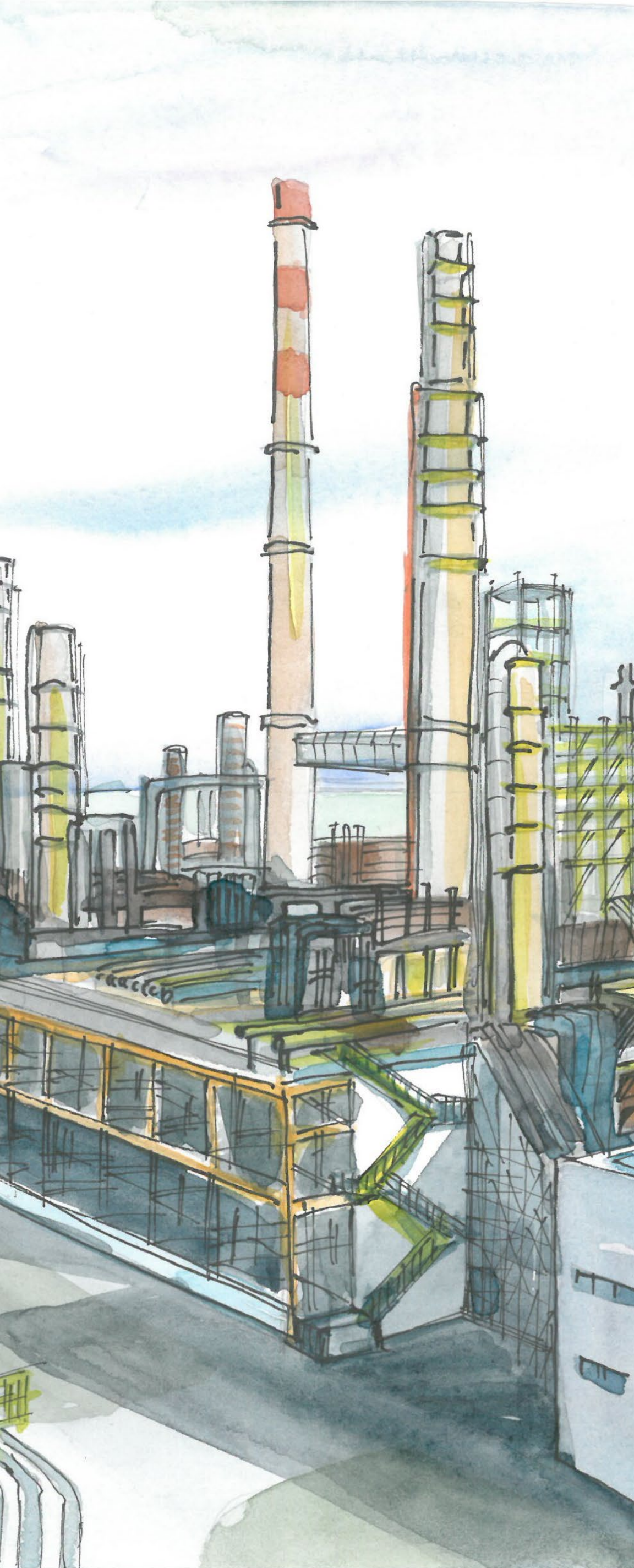
4. Изменения в процессе строительства

- Как корректно оформить изменения в контракте
- Риски: рост цен, замена материалов, дополнительные требования
- Механизмы согласования инициатив заказчика

5. Практическая часть — Кейс-обсуждение

- Формат: краткие размышления в чате + комментарий и разбор от спикера

6. Ответы на вопросы и финальные рекомендации



Часть №1

Подготовительная работа заказчика



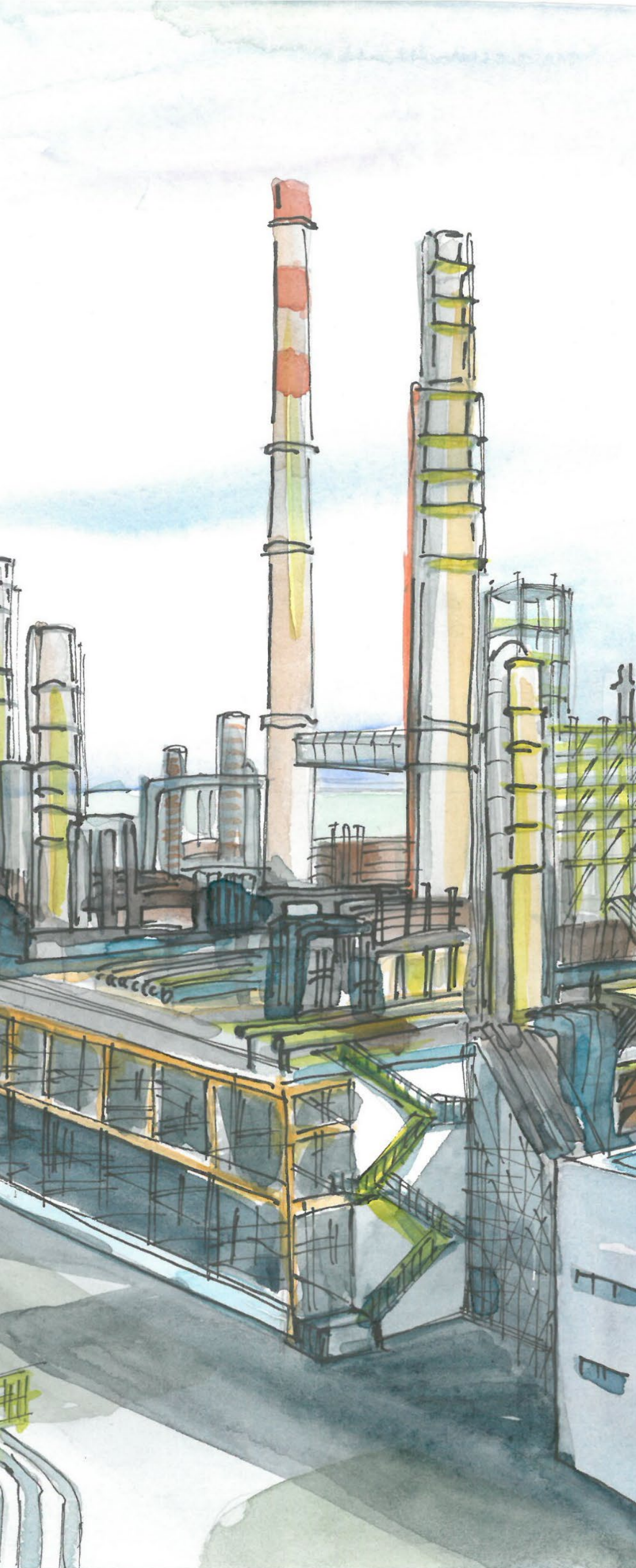
Подготовительная работа

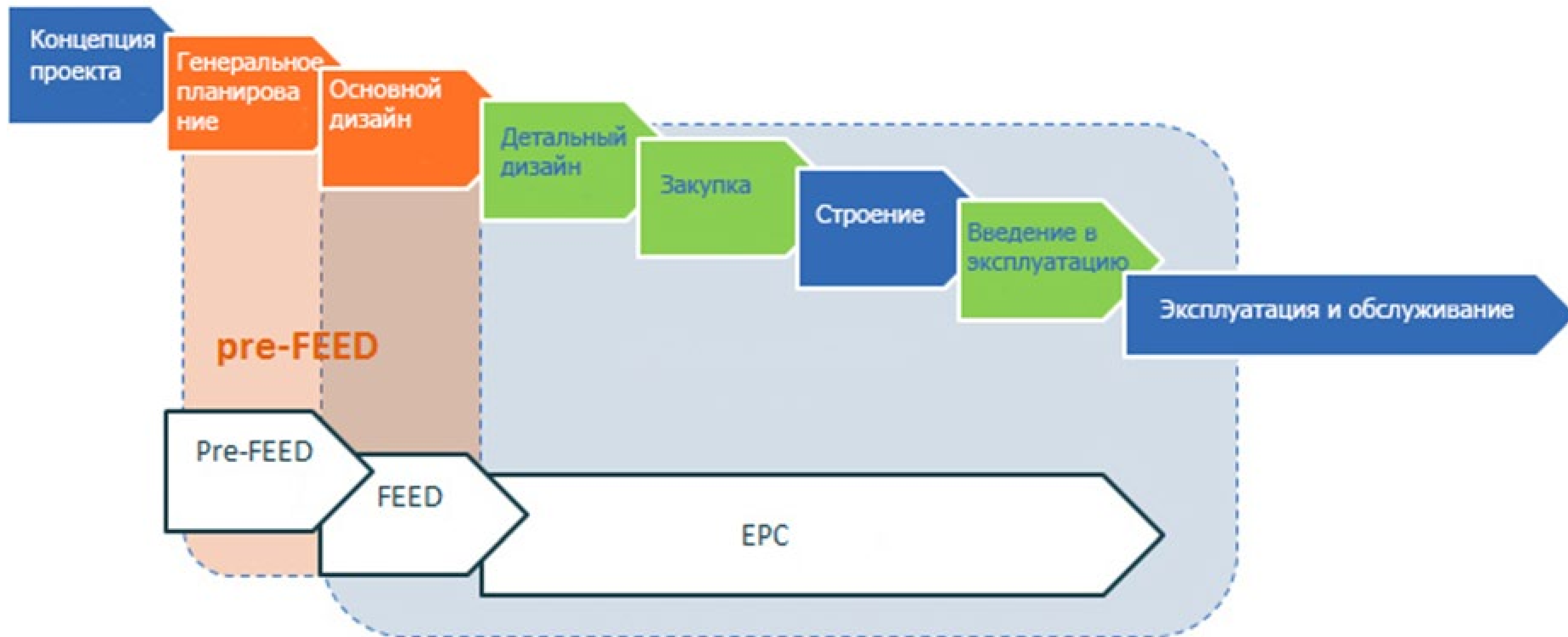
ТЭО, FEED, предпроектная документация

Зачем нужна?

*В целом для снижения рисков и обоснования проекта ещё до того, как начнутся реальные стройка и большие расходы. А если более конкретно, то, **Заказчик нанимает инженеринговую компанию** для:*

- 1. Оценки целесообразности проекта** (стоит ли вообще строить, понять тех требования и картинку стоимости)
- 2. Привлечения финансирования**
- 3. Уточнения объёмов работ и бюджета**
- 4. Выявления рисков на ранней стадии**
- 5. Формирования чёткого задания для подрядчиков**
- 6. Согласования с государственными органами**
- 7. Экономии на стадии строительства....**





Подготовительная работа

ТЭО и FEED – в чем разница

	ТЭО	FEED
Детализация	10-20%	30-40%, с проработкой отдельных проектных решений по ключевому оборудованию
Финансовая оценка	Приближенная	Точность до 70-80%
Основа для	В целом понимания куда идти	Финансирования/ Подготовки тендерной документации
Гибкость проекта	Высокая	Ограниченная
Требования финансирующих институтов	На уровне государственного регулирования	Международными банками как обязательный этап для получения финансирования

Последствия слабой проработки проекта

Ошибка	Что произошло	Последствия
Неверный выбор площадки	Построили логистический центр на заболоченных землях	Огромные затраты на укрепление грунта, задержка проекта
Ошибочная оценка спроса	Строили бизнес-центр в умирающем районе	Недозагрузка здания, убытки, долгосрочная продажа
Недооценка стоимости строительства	Проектировали без FEED, основываясь на грубых оценках	Бюджет вырос на 40%, проект стал убыточным
Неучтённые требования к инженерии	Не спроектировали резервные энергосистемы	При первых перебоях – остановка всего объекта
Ошибки в технологическом процессе	Завод проектировали без детального подбора оборудования	Перепроектирование, новые закупки, срыв сроков
Проблемы с подключением к сетям	Не оценили нагрузку на внешние сети (вода, канализация)	Проект затормозили на 1 год на стадии подключения
Регуляторные препятствия	Не учли экологические нормы на ранней стадии	Штрафы, пересогласование проекта, потеря времени
Проблемы при ЕРС-тендерах	Технические задания были размыты, неконкретные	Судебные споры с подрядчиками по объёму и качеству работ
Изменение проекта на стройке	Не были детально проработаны решения на этапе FEED	Переделки, рост затрат на 25–30%, срывы сроков

Планирование проекта

Вопросы, которые влияют на выбор структуры
контрактных взаимоотношений:

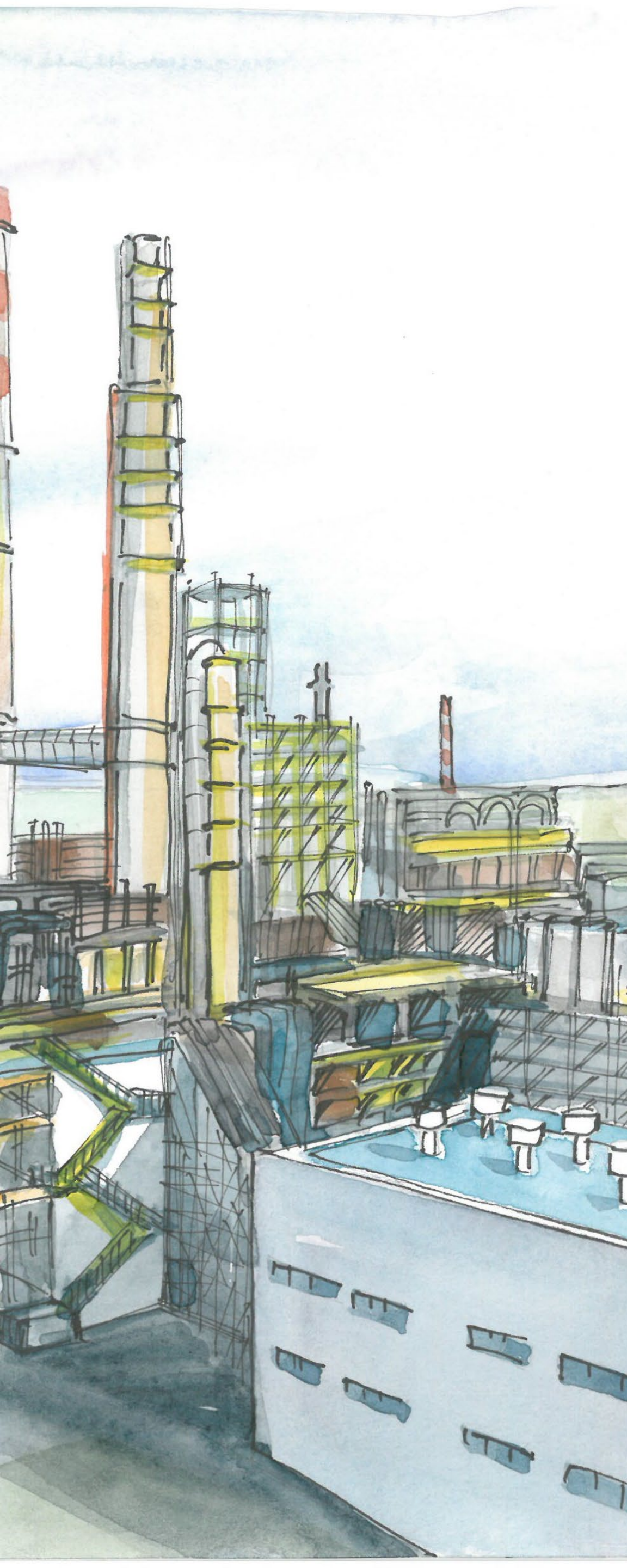
1. Финансирование (частное, международные доноры, государственное).



Планирование проекта

Вопросы, которые влияют на выбор структуры контрактных взаимоотношений:

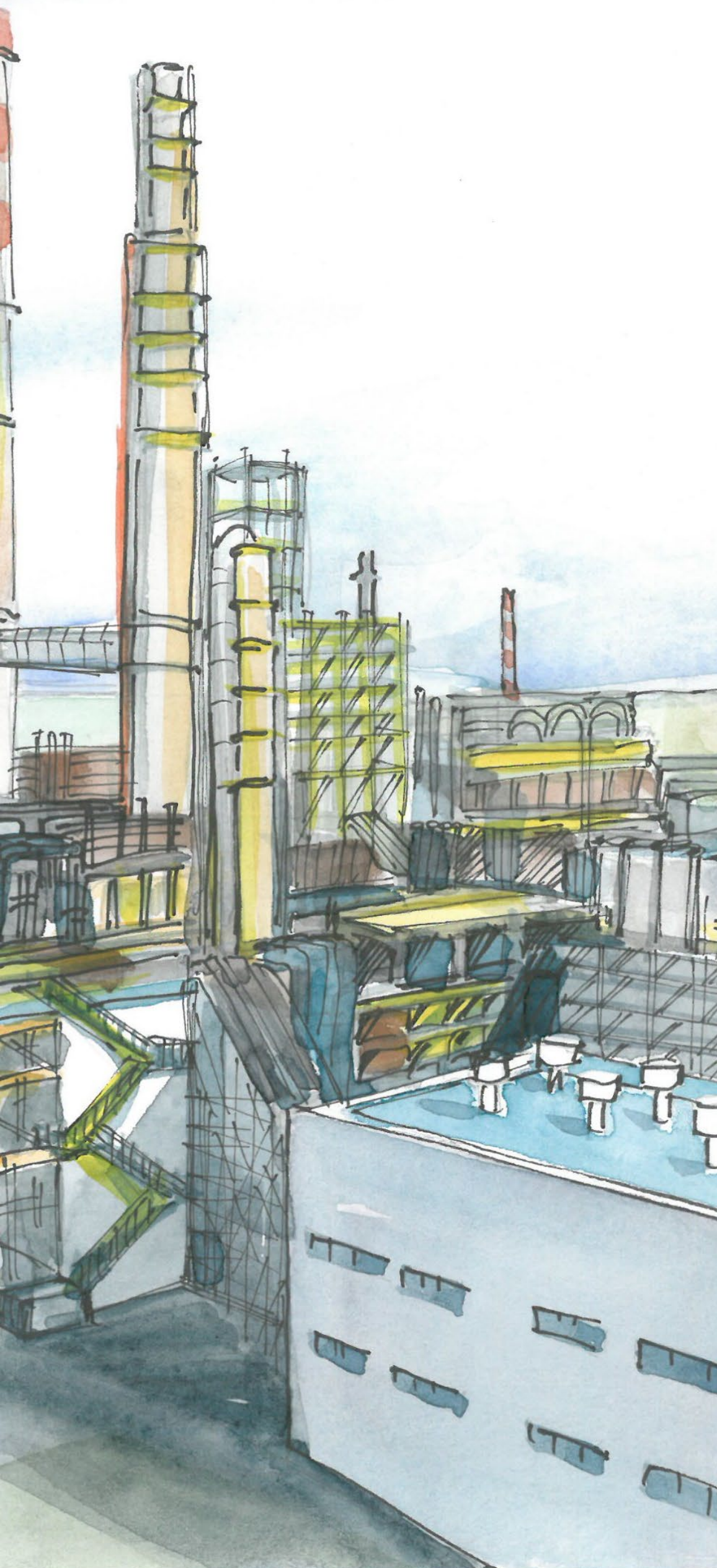
1. Финансирование (частное, международные доноры, государственное).
2. Сроки реализации проекта.



Планирование проекта

Вопросы, которые влияют на выбор структуры контрактных взаимоотношений:

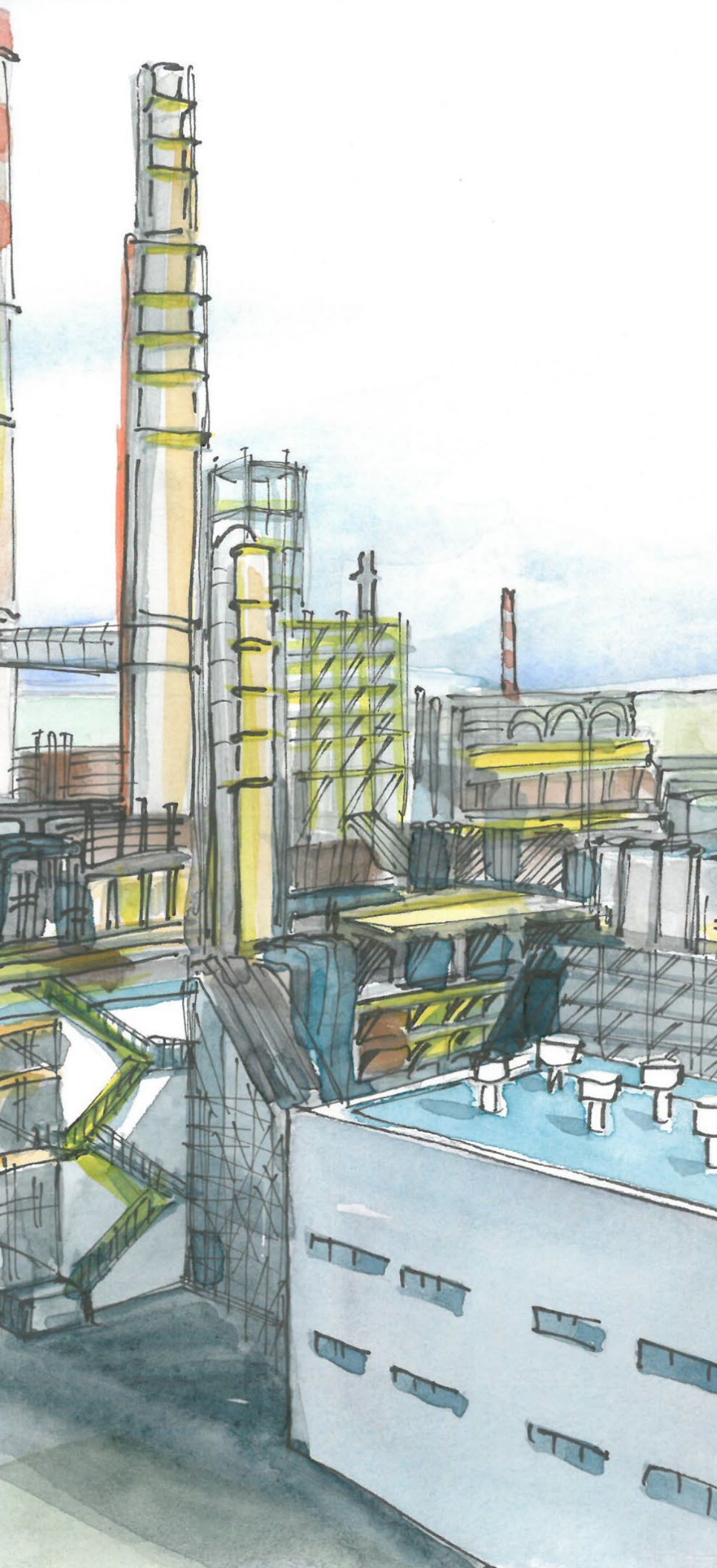
1. Финансирование (частное, международные доноры, государственное).
2. Сроки реализации проекта.
3. **Технологические особенности оборудования:**
 - сроки проектирования и изготовления,
 - налаживание выпуска продукции,
 - достижение продукцией гарантийных показателей,
 - поддержание показателей на определенном уровне в течении определенного времени,
 - этапность ввода в эксплуатацию.



Планирование проекта

Вопросы, которые влияют на выбор структуры контрактных взаимоотношений:

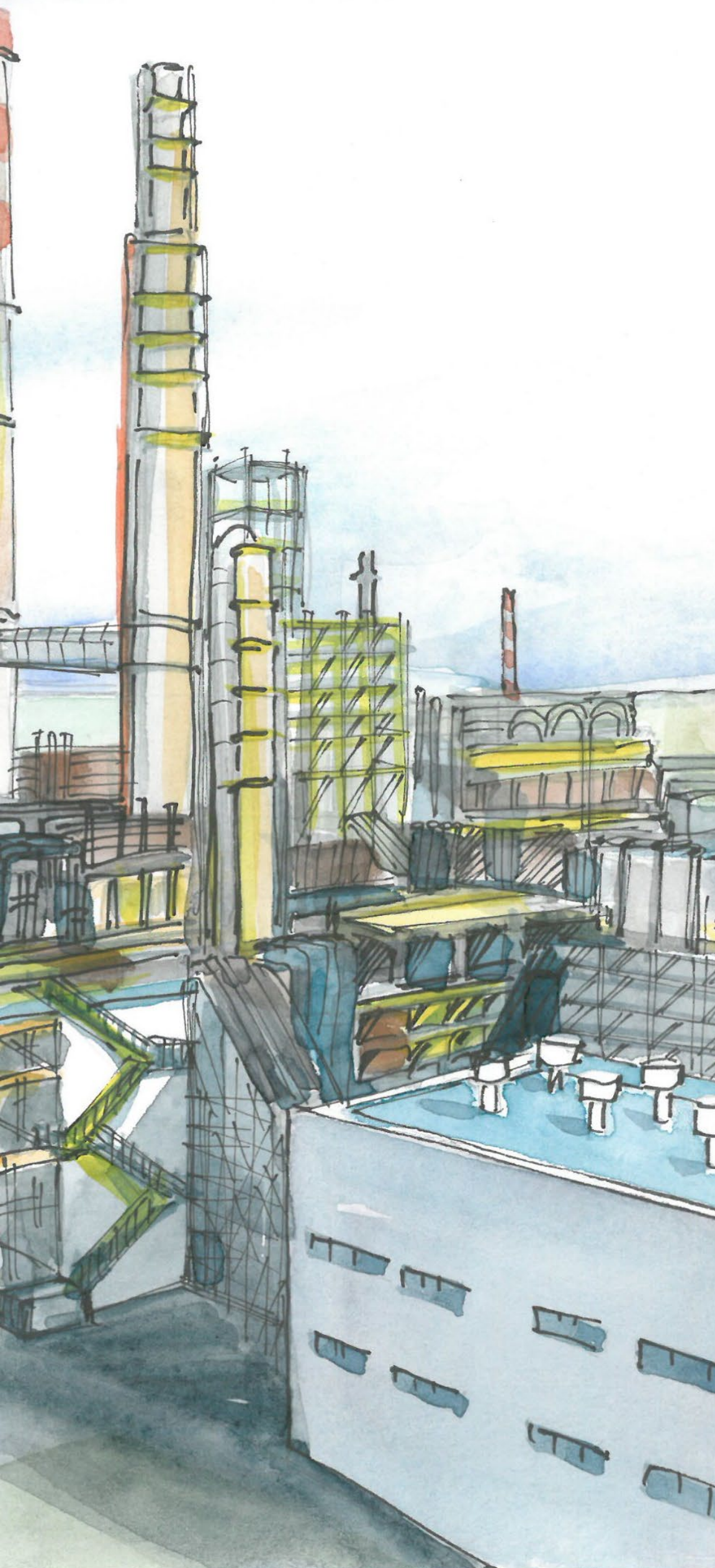
1. Финансирование (частное, международные доноры, государственное).
2. Сроки реализации проекта.
3. Технологические особенности оборудования (сроки проектирования и изготовления, налаживание выпуска продукции, достижение продукцией гарантийных показателей, поддержание показателя на определенном уровне в течении определенного времени, этапность ввода в эксплуатацию).
- 4. Количество объектов на проекте.**



Планирование проекта

Вопросы, которые влияют на выбор структуры контрактных взаимоотношений:

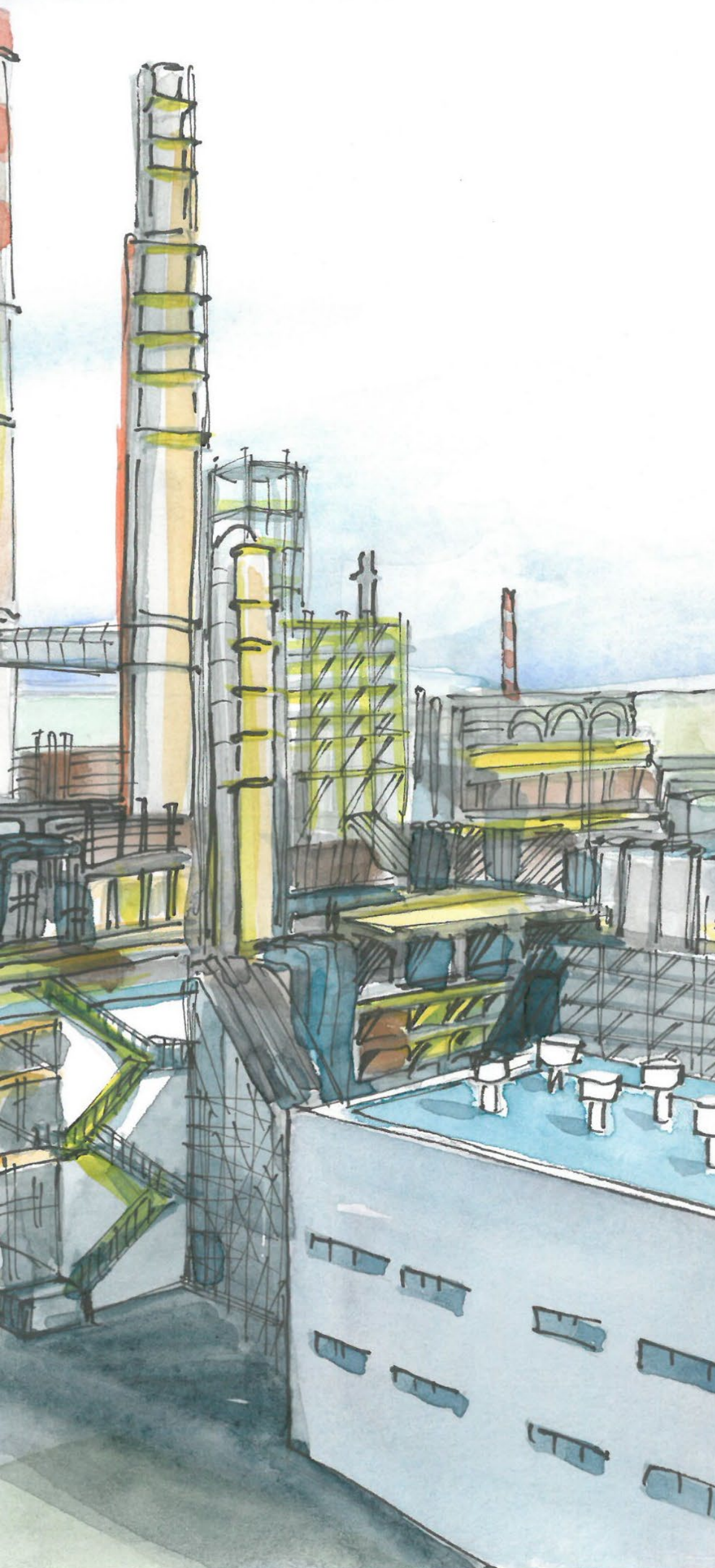
1. Финансирование (частное, международные доноры, государственное).
2. Сроки реализации проекта.
3. Технологические особенности оборудования (сроки проектирования и изготовления, налаживание выпуска продукции, достижение продукцией гарантийных показателей, поддержание показателя на определенном уровне в течении определенного времени, этапность ввода в эксплуатацию).
4. Количество объектов на проекте.
5. **Цели, поставленные на проекте** (пример с несколькими БЦ на одной площадке след слайд – **не только договоры подряда**).



Планирование проекта

Вопросы, которые влияют на выбор структуры контрактных взаимоотношений:

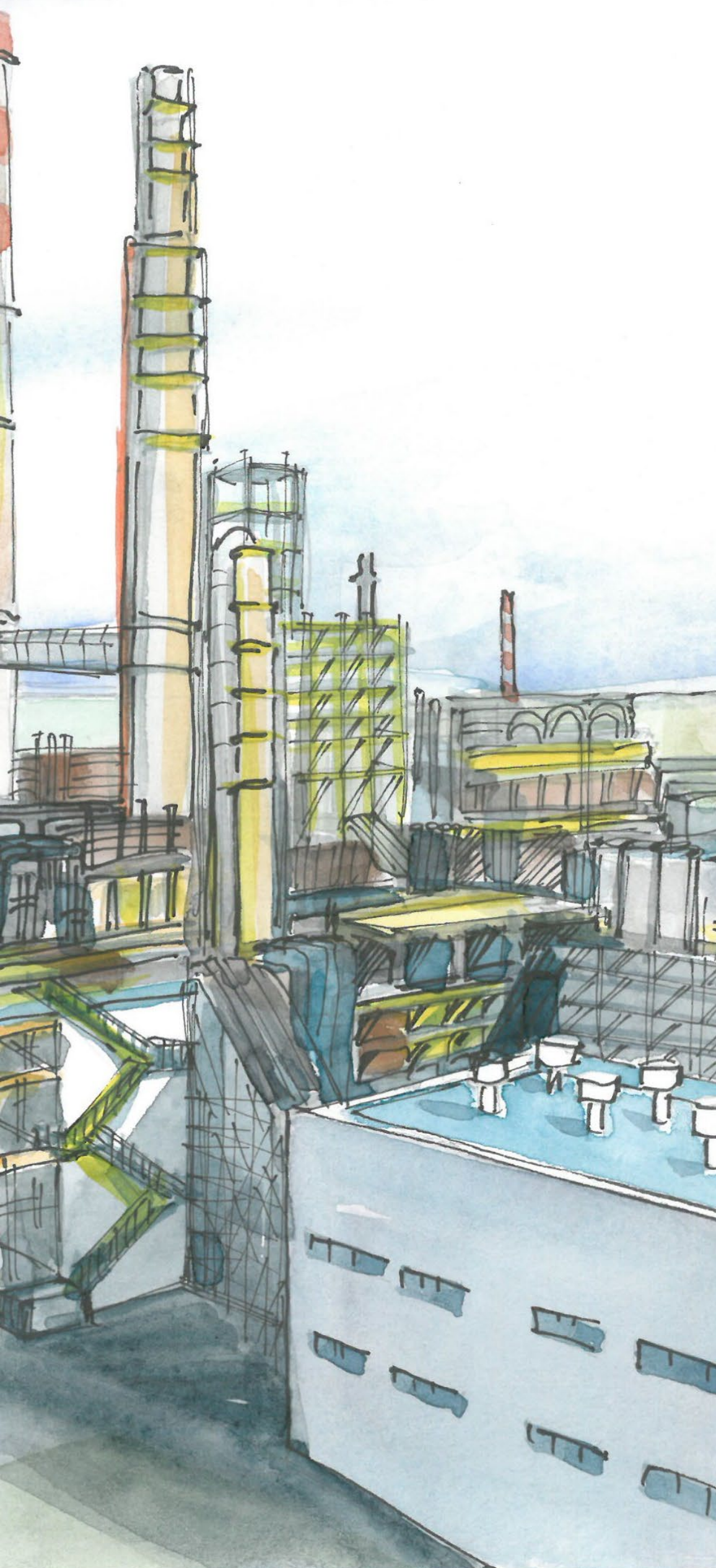
1. Финансирование (частное, международные доноры, государственное).
2. Сроки реализации проекта.
3. Технологические особенности оборудования (сроки проектирования и изготовления, налаживание выпуска продукции, достижение продукцией гарантийных показателей, поддержание показателя на определенном уровне в течении определенного времени, этапность ввода в эксплуатацию).
4. Количество объектов на проекте.
5. Цели, поставленные на проекте (пример с несколькими БЦ на одной площадке след слайд).
6. **Заказчик (государственный, частный).**



Планирование проекта

Вопросы, которые влияют на выбор структуры контрактных взаимоотношений:

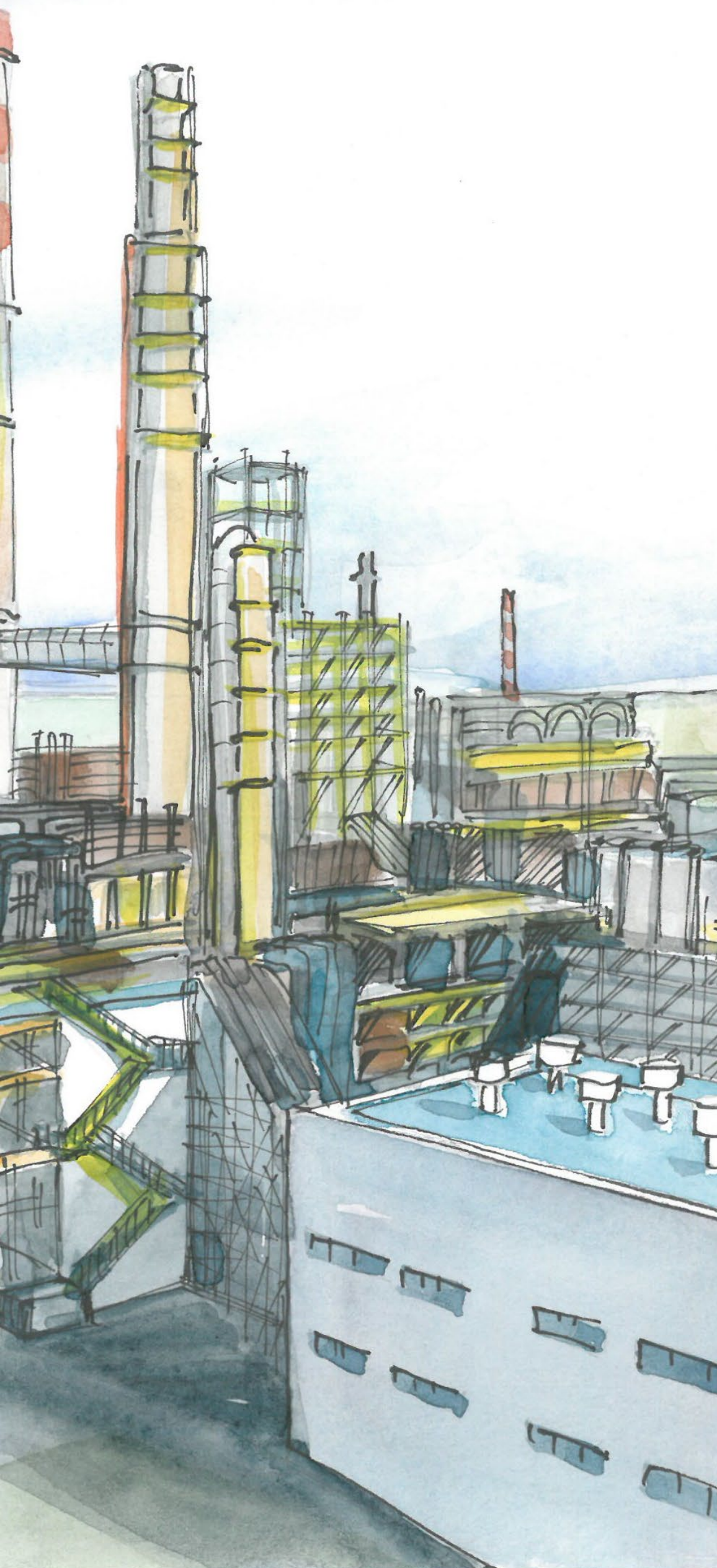
1. Финансирование (частное, международные доноры, государственное).
2. Сроки реализации проекта.
3. Технологические особенности оборудования (сроки проектирования и изготовления, налаживание выпуска продукции, достижение продукцией гарантийных показателей, поддержание показателя на определенном уровне в течении определенного времени, этапность ввода в эксплуатацию).
4. Количество объектов на проекте.
5. Цели, поставленные на проекте (пример с несколькими БЦ на одной площадке след слайд).
6. Заказчик (государственный, частный).
7. **Опыт заказчика строительства.**



Планирование проекта

Вопросы, которые влияют на выбор структуры контрактных взаимоотношений:

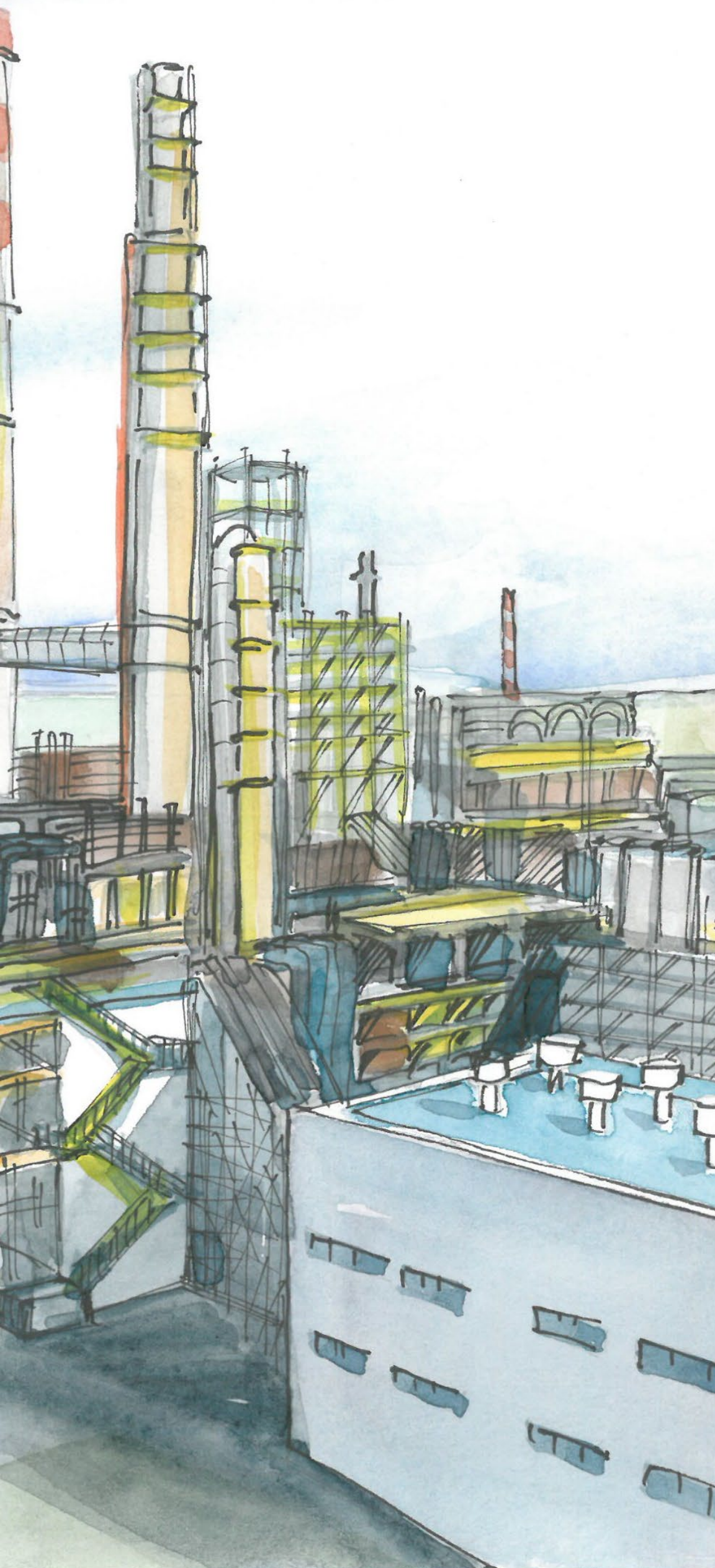
1. Финансирование (частное, международные доноры, государственное).
2. Сроки реализации проекта.
3. Технологические особенности оборудования (сроки проектирования и изготовления, налаживание выпуска продукции, достижение продукцией гарантийных показателей, поддержание показателя на определенном уровне в течении определенного времени, этапность ввода в эксплуатацию).
4. Количество объектов на проекте.
5. Цели, поставленные на проекте (пример с несколькими БЦ на одной площадке след слайд).
6. Заказчик (государственный, частный).
7. Опыт заказчика строительства.
8. **Готовность заказчика распределять/ делить риски с подрядчиком/ подрядчиками.**



Планирование проекта

Вопросы, которые влияют на выбор структуры контрактных взаимоотношений:

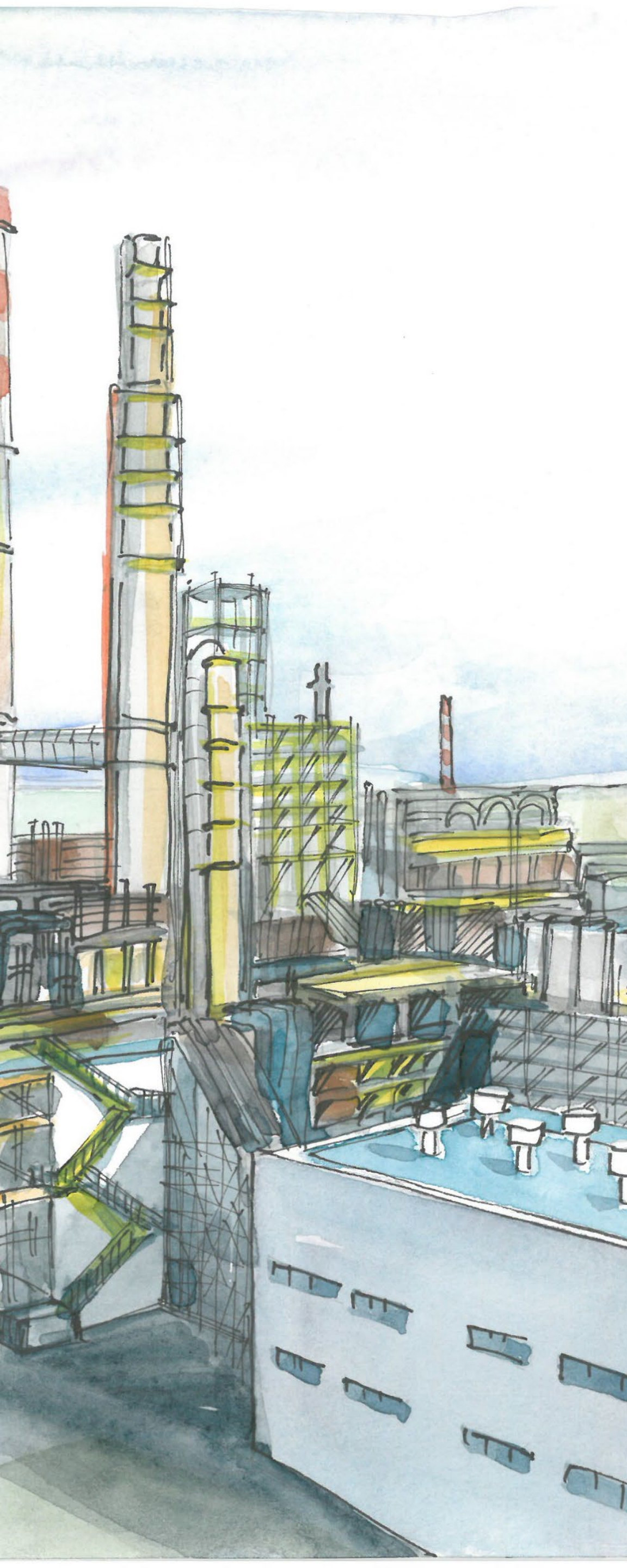
1. Финансирование (частное, международные доноры, государственное).
 2. Сроки реализации проекта.
 3. Технологические особенности оборудования (сроки проектирования и изготовления, налаживание выпуска продукции, достижение продукцией гарантийных показателей, поддержание показателя на определенном уровне в течении определенного времени, этапность ввода в эксплуатацию).
 4. Количество объектов на проекте.
 5. Цели, поставленные на проекте (пример с несколькими БЦ на одной площадке след слайд).
 6. Заказчик (государственный, частный).
 7. Опыт заказчика строительства.
 8. Готовность заказчика распределять/ делить риски с подрядчиком/ подрядчиками.
 - 9. Место нахождения** строительной площадки.
- и так далее.... Список не окончательный.



Планирование проекта

Вопросы, которые влияют на выбор структуры контрактных взаимоотношений:

- Цели и суть проекта (новое строительство, реконструкция, расширение, модернизация и пр);
- Вид строящегося объекта;
- Рыночная конъюнктура (рынок сбыта продукции, строительный рынок);
- Характеристики потенциальных контрагентов (поставщики, подрядчики);
- На сколько заказчик желает принимать активное участие в строительстве;
- Стоимость владения построенным объектом;
- Последующее обслуживание и содержание объекта;
- Особенности передачи объекта;
- Управление объектом силами подрядчика в течении определенного количества времени после завершения строительства (сроки, цели, другие особенности).



Часть №2

Требования заказчика и чёткая цель проекта

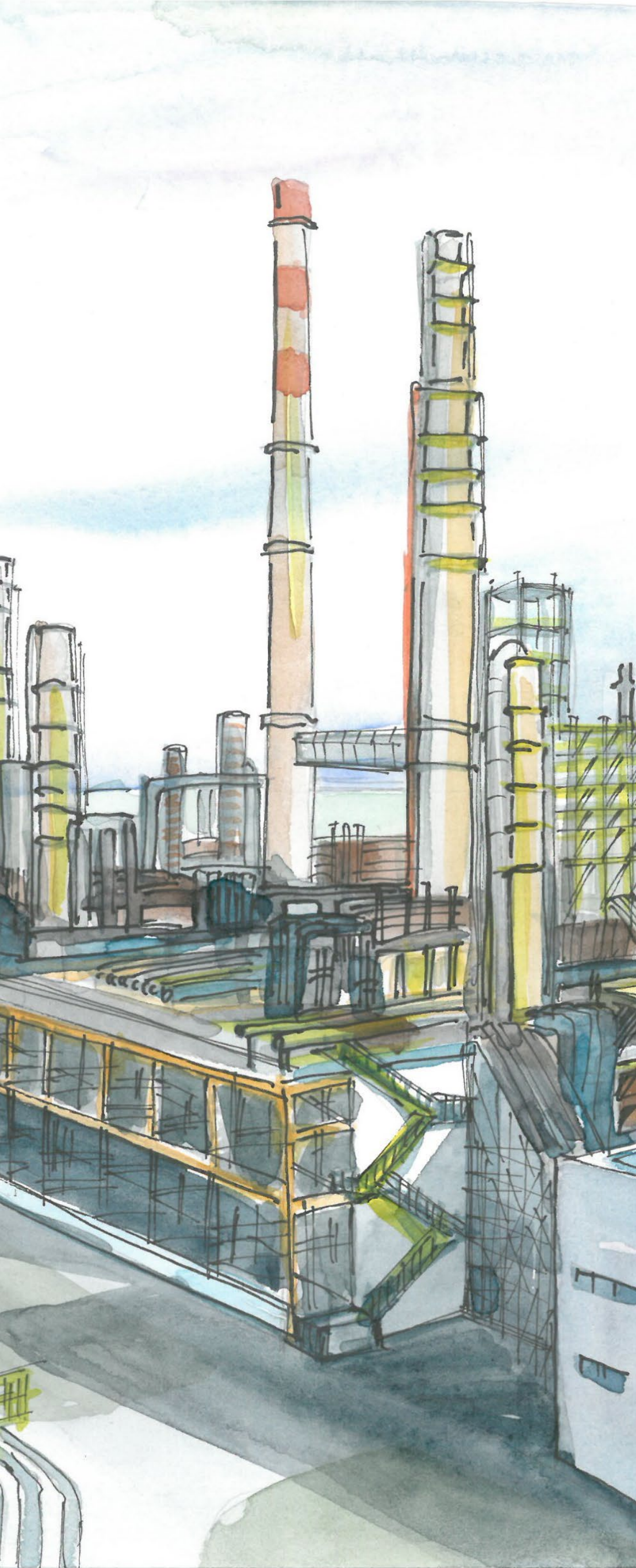


Требования заказчика и цель

+ Fit for purpose – соответствие цели

Требования заказчика как отдельный документ, **чаще** применяется при строительстве именно **под ключ**, когда подрядчик отвечает в том числе и за проектирование. Кроме всего прочего, содержат:

- Информацию о других подрядчиках на площадке, с которыми подрядчик обязан взаимодействовать
- Особые требования к экологии
- Реперные точки на площадке
- Точки подключения, предоставляемые заказчиком, за что платит заказчик, за что подрядчик
- Материалы, предоставляемые заказчиком
- Порядок согласования образцов, прохождение испытаний оборудования
- Список и порядок проведения испытаний
- Требования к помещениям офиса заказчика на площадке
- Резервные суммы (на что и в каких пределах)... и другое....



Требования заказчика и цель

+ Fit for purpose – соответствие цели

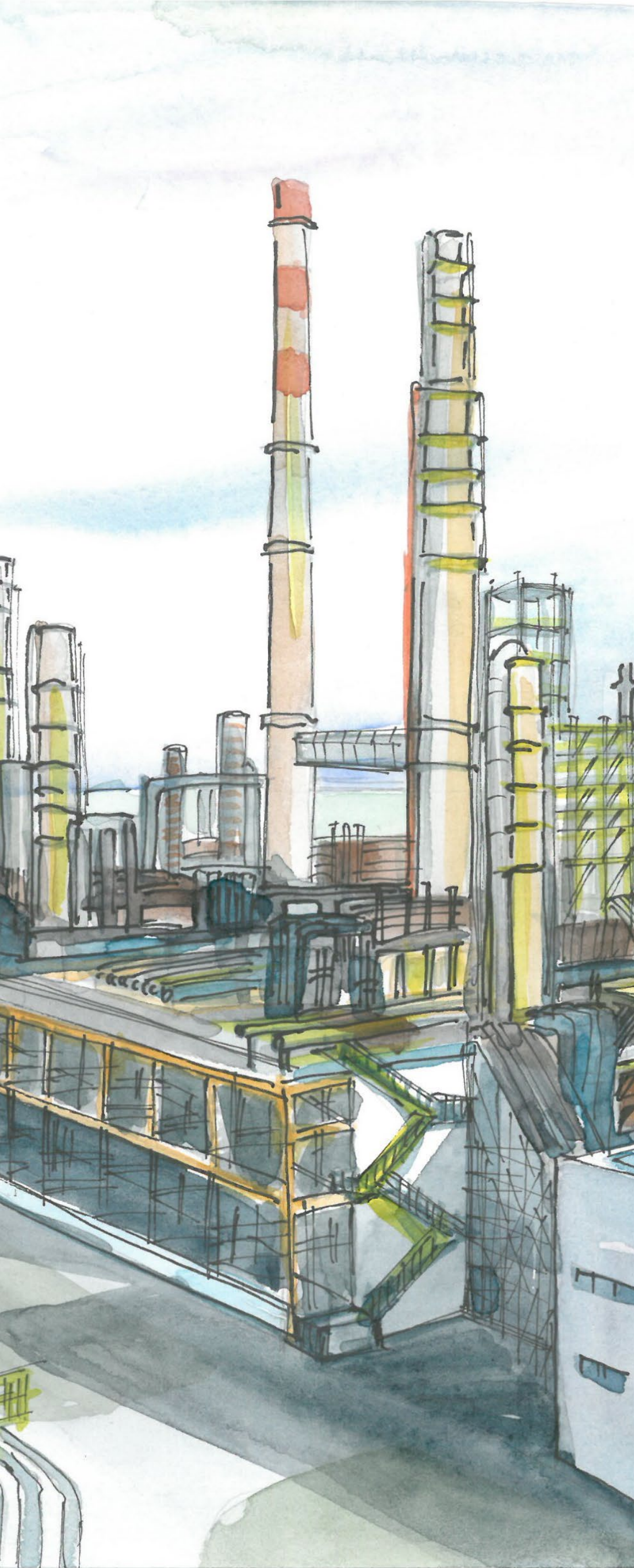
Концепция "fit for purpose" из английского права в строительстве означает, что объект должен быть пригодным для той конкретной цели, для которой он строится, а не просто соответствовать чертежам и стандартам.

В качестве **примеров** формирования цели:

- «Строительство здания гостиницы» или «Строительство нежилого здания для кратковременного проживания жителей и гостей города с целью последующей передачи здания в управление сети отелей XYZ»
- «Строительство ГЭС» или «Строительство гидроэлектростанции с плотиной, целью выработки ____ мегаватт электроэнергии с учётом соблюдения социальных и экологических условий местности»

"Fit for purpose" = объект работает так, как должен, **чтобы выполнять свою предполагаемую функцию.**

Даже если подрядчик построил всё по проекту и стандартам, если объект не пригоден для использования по назначению — **подрядчик всё равно несёт ответственность.**



Требования заказчика и цель

Fit for purpose – соответствие цели

То есть:

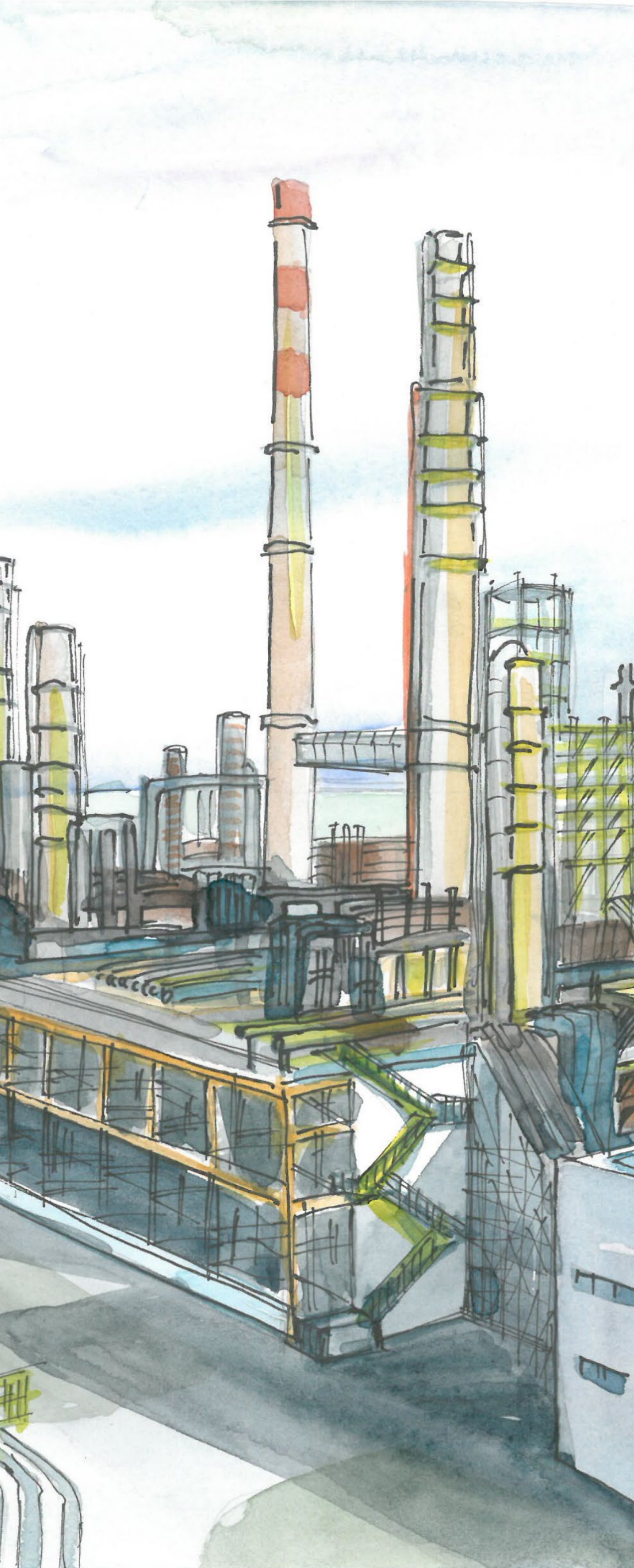
- **Не важно**, соблюдены ли **чертежи** и нормы —
- **Важно**, чтобы конечный результат функционировал **правильно для своей цели**.

Примеры:

- **Дорога.** Все уклоны и ширины соответствуют нормативам. Однако, асфальт разрушается через год из-за неучтённых температурных перепадов и выбора неподходящей смеси — дорога непригодна.
- **Завод по производству напитков.** Все оборудование поставлено по чертежам, все санитарные нормы соблюдены, всё сертифицировано. Скорость линии розлива на практике оказалась в 2 раза ниже расчётной — вместо 50 000 бутылок в день производят 22 000. Объект построен правильно, но не выполняет бизнес-задачу - завод убыточен.
- **Жилой дом.** Если дом построен по проекту, но зимой в нём невозможно поддерживать температуру выше +15°C — дом не пригоден для проживания.

Подрядчик сам должен предусмотреть риски проектирования и эксплуатации исходя из поставленных целей «fit for purpose».

«Я все построил по проекту» – не подходит как ответ подрядчика на вопрос о не соответствии цели проекта

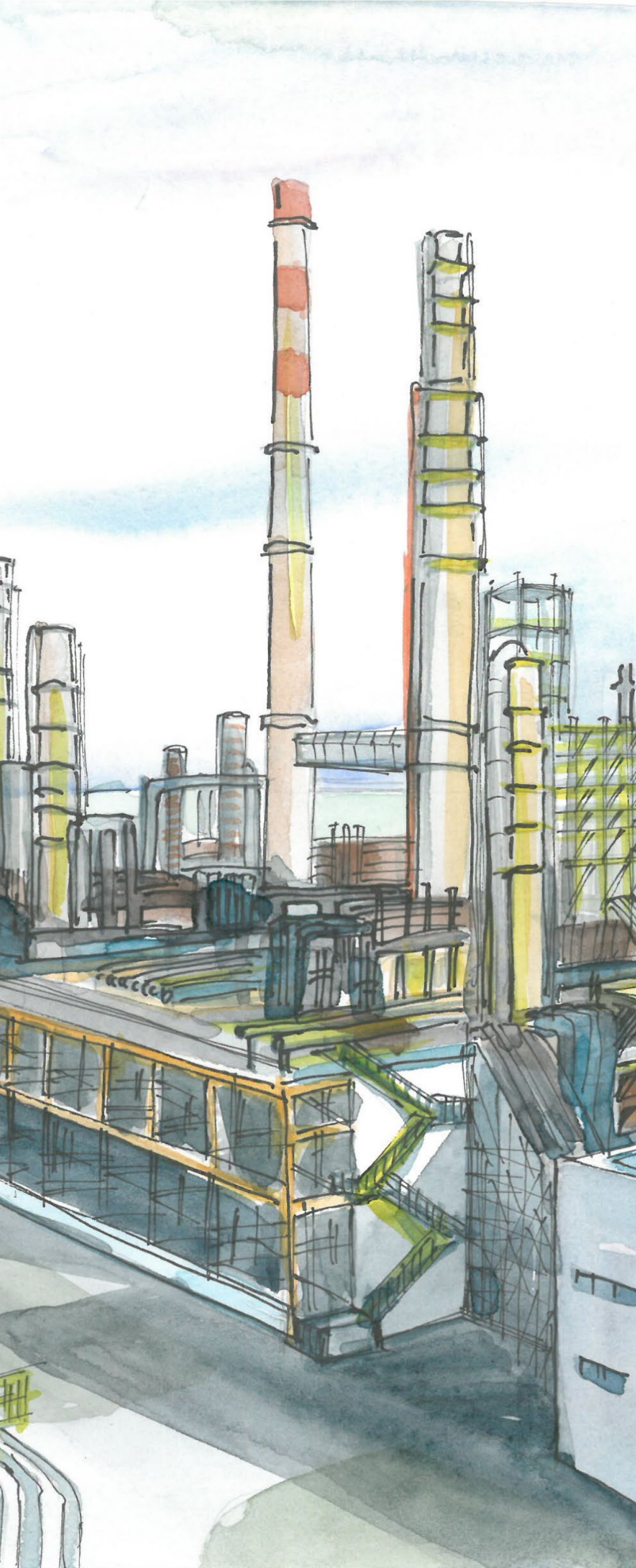


Требования заказчика и цель

Fit for purpose – соответствие цели

Влияние на структуру Контракта:

- Предмет договора, либо требования заказчика дополняются конкретной целью проекта.
- Чаще всего это строительство «под ключ» - EPC, DBO, DBOT и тп., то есть, проектирование лежит полностью на подрядчике.
- Добавляется значительная ответственность за соответствие цели.
- При не соответствии цели проекта, не будет подписания акта ввода в эксплуатацию.
- Гарантийный период действует в том числе в отношении целевого использования.
- Страхование подрядчиком результата – цели указанной в контракте.
- Рассмотрение споров – международный арбитраж, желательно с иностранными арбитрами.....



Часть 3.

Ключевые показатели результата и качества продукции



Какие показатели действительно важны:

- Физические
- Технические

Их связь с оплатой, бонусами и штрафами

- Оплата (аванс, этап, выполнение)
- Бонусы (производственные, за экономию, за инновации)
- Штрафы (за задержки, за несоответствие стандартам/требованиям, за нарушение экологических норм)



Примеры формулировок в контрактах и практические советы по обеспечению выполнения

- Термины и определения:

«Товары», «Оборудование» - позиции, перечисленные в пункте 5 Технического Задания, а также в Приложении 2 к Контракту и поставляемые Продавцом в соответствии с Контрактом, в том числе запасные части, инструменты и принадлежности.

- Техническое Задание:

5.1. Светодиодные светильники консольного типа, световой поток не менее 18 500 лм, широкая кривая распределения света, цветовая температура - не более 4000 (± 200 К). Зарядный провод 2 метра на светильник. Единица измерения – шт. Количество – 200 шт.

Пример при строительстве ТЭЦ.

Отдельный документ - **Функциональные и эксплуатационные требования предъявляемые к энергоисточнику** (более 40 страниц). Таблица – Базовые показатели энергоисточника:

Наименование	Ед. изм.	Значение
Установленная электрическая мощность, при температуре +0,4 °С	МВт	xxx-xxx
Располагаемая электрическая мощность, не менее при температуре +0,4 °С	МВт	Xxx
Установленная тепловая мощность, в том числе:	Гкал/ч	xxx-xxx
- ПГУ, ГТУ	Гкал/ч	xxx-xxx
- ВК (водогрейная тепловая мощность), не менее	Гкал/ч	Xxx
- ВК (паровая тепловая мощность, при параметрах пара Р=1,4 МПа, Т=250 °С)	т/ч	xx-xx
Расчетная тепловая нагрузка, не менее	Гкал/ч	Xxx
Число часов использования установленной электрической мощности, не менее	ч/год	xxxx
Показатели энергетической эффективности		
КПД энергетических установок:		
• ГТУ (в составе ПГУ), не менее	• %,	xxx,xxx
• ГТУ (в составе КоГТУ), не менее	• %,	xxx,xxx
• КПД водогрейных котлов, не менее	• %,	Xxx
• КПД паровых котлов, не менее	• %,	Xxx
• Электрический КПД ПГУ, не менее	• %,	xx,xx
Удельный расход условного топлива:		
• на отпущенную электроэнергию, не более	• г/кВт·ч	Xxx
• на отпущенную тепловую энергию, не более	• кг/Гкал	Xxx
Годовой расход природного топлива, не более	млрд нм ³ /год	x-xx,xx
Расход электроэнергии на собственные нужды, не более	%	xx,xx



Показатели могут быть востребованы на этапах:

1. Пусконаладки.
 2. Ввода в эксплуатацию.
 3. Выпуска продукции на разных этапах.
 4. Поддержания качества продукции в течение определенного периода.
- Показатели **фиксируются в отдельном документе.**
 - Подрядчик должен видеть эти требования к показателям и этапам **на этапе тендера.**
 - Составляются/ готовятся **профильными техническими специалистами.**
 - Показатели **напрямую зависят от исходного сырья**, в этой связи подрядчик будет выставлять требования к сырью.
 - На практике обеспечение достижения определенного качества **может быть передано отдельной компании, чаще инжиниринговой компании,** которая отвечала за подбор оборудования и пусконаладку....

Часть 4.

Изменения в процессе

строительства



Какие имеются основания для изменения контракта

1. Изменение проектной документации
2. Изменение сроков выполнения работ
3. Изменение стоимости работ/материалов
4. Изменение условий оплаты
5. Изменение состава участников проекта
6. Изменение законодательства

Юридические риски:

- *рост цен*
- *замена материалов*
- *дополнительные требования*



Как корректно оформить изменения в контракте

1. Определение необходимости изменений
2. Согласование изменений
3. Подготовка письменного документа
4. Подписание и оформление
5. Регистрация (если необходимо)
6. Архивирование и распространение

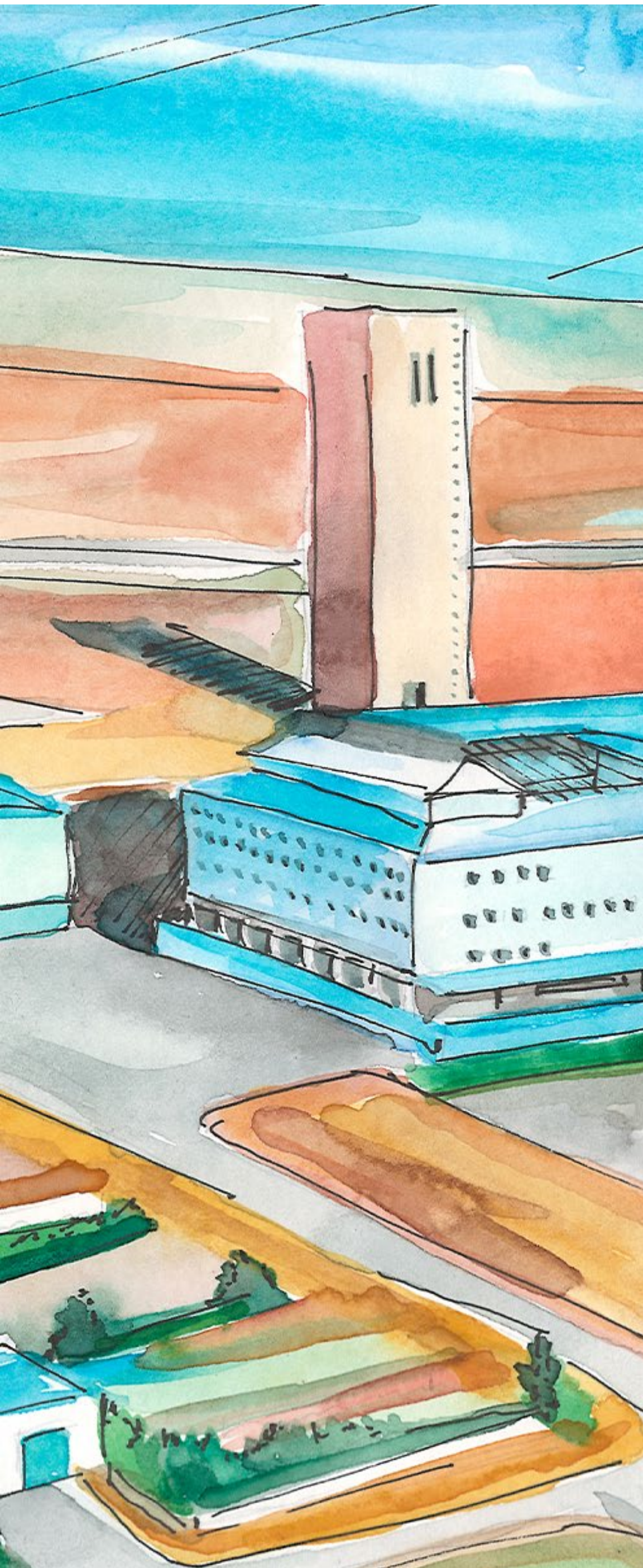
Изменение стоимости (пересмотр цены)

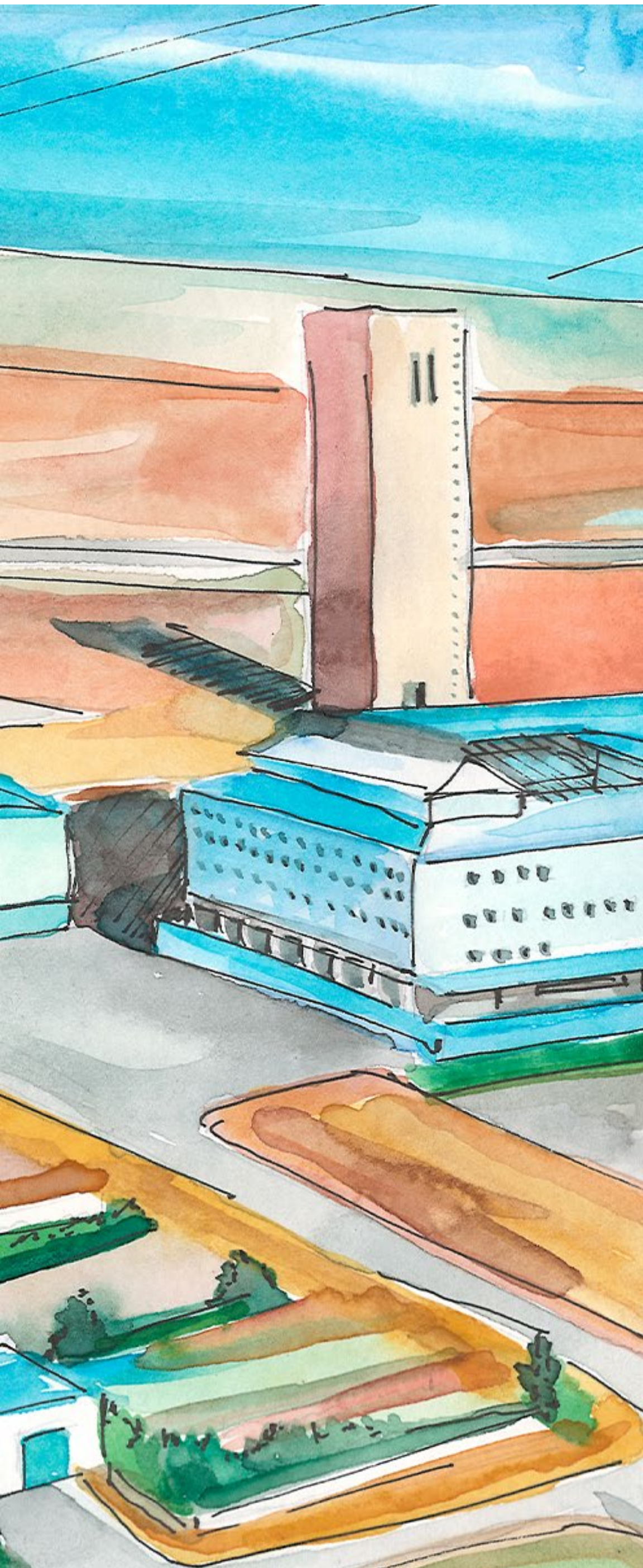
Цена договора подряда, по законодательству РК, может быть (ст.621 ГК РК):

- Приблизительной, или
- Твердой

Отдельно в ГК РК выделяются контракты строительства «под ключ» (п.3, ст.651):

- Подрядчик **принимает** на себя **все обязательства по строительству и обеспечению строительства;**
- **Объект** сдается заказчику – **готовый к эксплуатации;**
- Договором может быть предусмотрено **перенесение на подрядчика всех возможных строительных рисков** (п.4 ст.652 ГК РК);
- Стоимость работы выплачивается, если иное не предусмотрено соглашением сторон, **в полном объеме после приемки объекта заказчиком.**





Существующие основания для пересмотра цены договора подряда в законодательстве Казахстана.

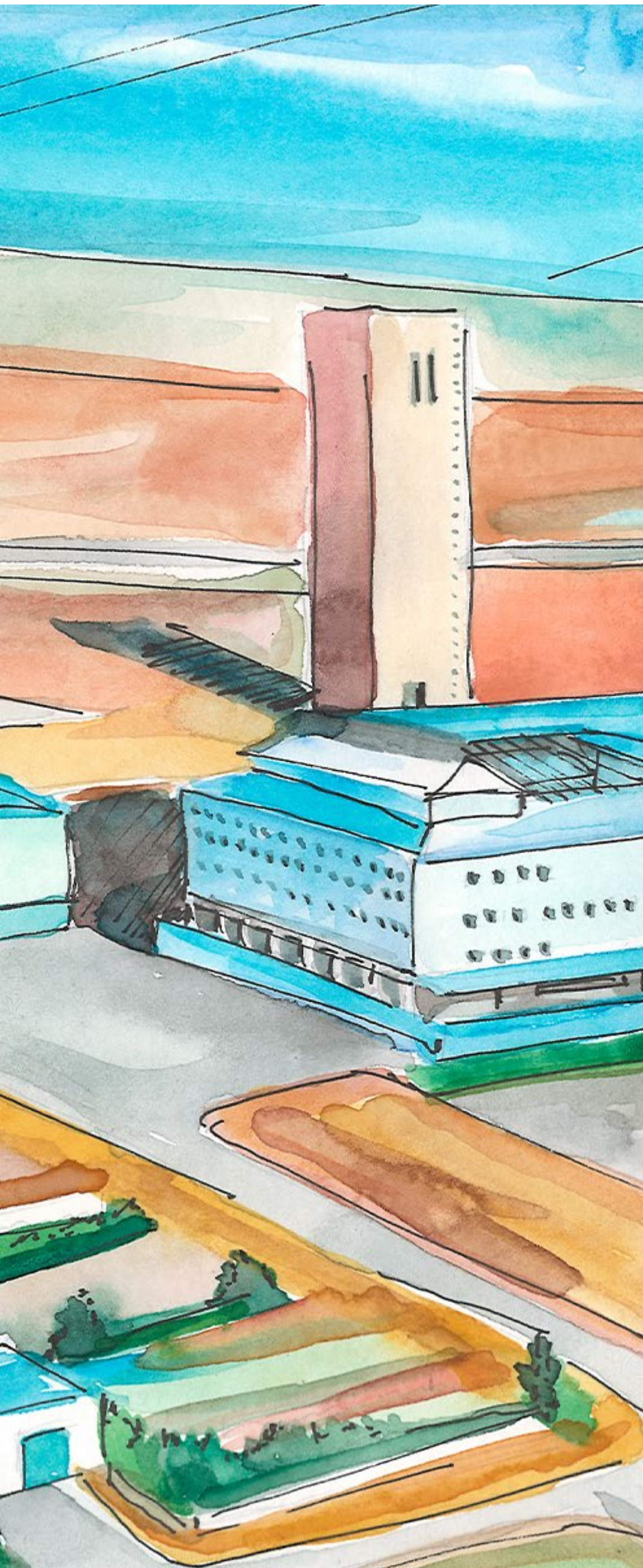
- 1) Если **возникла необходимость в проведении дополнительных работ** и по этой причине - в **существенном превышении** определенной приблизительно цены работы.
- 2) При **существенном возрастании после** заключения договора **стоимости** материалов и оборудования, которые должны быть предоставлены подрядчиком, а также оказываемых ему третьими лицами услуг.
- 3) Подрядчик, обнаруживший в ходе строительства **не учтенные проектно-сметной документацией работы** и в связи с этим необходимость дополнительных работ и **увеличения сметной стоимости строительства**, обязан сообщить об этом заказчику.
- 4) **Изменения проектно-сметной документации, требующие дополнительных расходов для подрядчика**, осуществляются **за счет заказчика** на основе согласованной сторонами дополнительной сметы.
- 5) Подрядчик **вправе** требовать пересмотра сметы, **если по не зависящим от него причинам** стоимость работ **превысила смету не менее чем на десять процентов**.

Законодательство

Дополнительные работы – это работы, необходимость в которых обнаруживается подрядчиком в ходе строительных работ и которые отсутствуют в документации (в ПСД, Тех задании, Объемов работ), то есть таких работ, без проведения которых продолжение и/или завершение строительства **либо невозможно, либо не желательно** исходя из опыта подрядчика.

Пункт 3 статьи 621 ГК РК:

*«3. Если возникла необходимость в проведении **ДР** и по этой причине - в существенном превышении определенной приблизительно цены работы (приблизительной сметы), подрядчик обязан своевременно предупредить об этом заказчика и приостановить работу. Заказчик, не согласившийся на превышение цены работы (сметы), вправе отказаться от договора. В этом случае подрядчик может требовать от заказчика уплаты ему цены за выполненную часть работы.»*





Пункты 4, 5, 6 статьи 654 ГК РК:

*«4. Подрядчик, обнаруживший в ходе строительства не учтенные проектно-сметной документацией работы и, в связи с этим необходимость **ДР** и увеличения сметной стоимости строительства, обязан сообщить об этом заказчику.*

При неполучении от заказчика ответа на свое сообщение в течение десяти дней, если законодательными актами или договором не предусмотрен для этого иной срок, подрядчик может приостановить соответствующие работы с отнесением убытков, вызванных простоем, на счет заказчика.

*5. Подрядчик, не выполнивший обязанности, установленные пунктом 4 настоящей статьи, лишается права требовать от заказчика оплаты выполненных им **ДР** и возмещения вызванных этим убытков, если не докажет необходимости немедленных действий в интересах заказчика, в частности, в связи с тем, что приостановление работы могло привести к гибели или повреждению строящегося объекта.*

*6. При согласии заказчика на **ДР** и их оплату подрядчик вправе отказаться от выполнения указанных работ лишь в случаях, когда они не входят в сферу профессиональной деятельности подрядчика либо не могут быть выполнены подрядчиком по независящим от него причинам.»*



Условия строительных контрактов. Больные места:

- 1) **Начинать с наиболее важного** – применимое право, арбитражная оговорка.
- 2) **Иметь исходную информацию** – предмет строительства, порядок утверждения цены и порядок оплаты, меры обеспечения и так далее.
- 3) **Понимание юристами технического задания** - Что включено, а что не включено в тот или иной состав работ.
- 4) **Прописать то, что часто упускают в строительных контрактах** – порядок изменения цены контракта, порядок выполнения и оплаты дополнительных работ, какие гарантии и на что предоставляет подрядчик.



Механизмы согласования инициатив заказчика

1. Формализация предложения
2. Рассмотрение подрядчиком
3. Обсуждение и согласование условий
4. Оформление дополнительного соглашения
5. Реализация инициативы

Часть №5

Практическая часть



Телеграм

Требования заказчика и цель

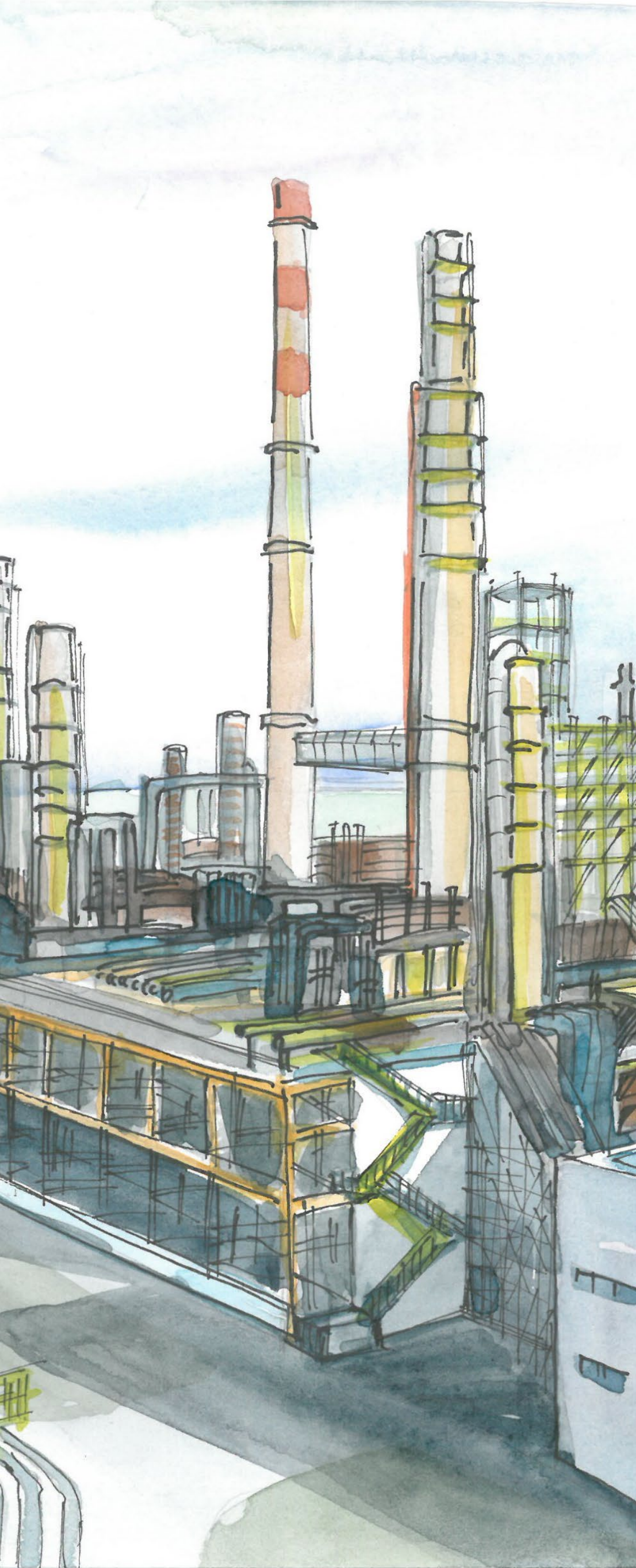
Fit for purpose – соответствие цели

Подрядчик требует заменить материалы из-за роста цен. Заказчик отказывает. Появляются новые требования заказчика. Что делать?

Участники анализируют:

1. Какие положения контракта регулируют такую ситуацию
2. Как действовать подрядчику
3. Оптимальные пути урегулирования

Формат: краткие размышления в чате + комментарий и разбор от спикера.....



Пример из контракта

13.7 Корректировки для отражения изменений Затрат

Суммы, подлежащие уплате Подрядчику, корректируются сообразно увеличению или уменьшению Затрат на рабочую силу, Товары и другие ресурсы, используемые в Работах (результатах Работ), путем прибавления или вычета сумм, рассчитанных в соответствии с условиями индексации Затрат.

Если ни в настоящем подпункте, ни в других подпунктах настоящих Условий не предусмотрена полная компенсация любого увеличения или уменьшения Затрат, то считается, что Цена Контракта, указанная в контрактном соглашении, включает в себя средства для покрытия непредвиденных расходов и учета других факторов увеличения и уменьшения Затрат.

Корректировка, подлежащая применению к сумме, которая в иных обстоятельствах подлежала бы уплате Подрядчику в соответствии с Распоряжениями об оплате, проводится отдельно по каждой валюте, в которой выплачивается Цена Контракта. В отношении Работ, оцениваемых на основании Затрат или текущих цен, корректировки не применяются.

До тех пор, пока не станет доступным каждый индекс текущих цен, Инженер будет применять временный индекс для выпуска Распоряжений о промежуточном платеже. Когда индекс текущих цен станет доступным, корректировка будет соответствующим образом пересчитана.

Если Подрядчик не завершает Работы (результатов Работ) в течение Срока завершения, то корректировка цен в дальнейшем производится с использованием любого из указанных показателей:

- (a) индекса или цены, применимых на дату, которая наступит за 49 дней до истечения Срока завершения Работ; или
- (b) текущего индекса или цены.

При этом выбирается метод, более выгодный для Заказчика.

Пример из контракта

Подпункт 13.7 **Корректировки для отражения изменений Затрат. Рекомендации по заполнению.**

Внесение корректировок по настоящему подпункту может потребоваться, если возложение на Подрядчика риска повышения Затрат из-за инфляции представляется нецелесообразным.

Если суммы к оплате Подрядчику должны быть скорректированы с учетом повышения или снижения стоимости труда, Товаров и других исходных элементов Работ (результатов Работ), то для применения данного пункта важно, чтобы Приложение (или Приложения) об индексации Затрат включали бы формулу или формулы для расчета применимой корректировки в соответствии с настоящим подпунктом.

В отношении Контракта на поставку Оборудования и техники может быть предпочтительным использовать формулу или формулы, более явно связанные со сроками осуществления Затрат изготовителями.

При подготовке Приложения (Приложений) об индексации Затрат Заказчику рекомендуется обратиться за консультацией к специалисту, обладающему опытом в части определения Затрат на строительство и влияния уровня инфляции на такие Затраты.

ПРИЛОЖЕНИЕ ОБ ИНДЕКСИКАЦИИ ЗАТРАТ: ПРИМЕРЫ ФОРМУЛЫ КОРРЕКТИРОВКИ ПРИ ИЗМЕНЕНИИ ЗАТРАТ

P_n=	a + b	L_n	+ c	E_n	+ d	M_n	+.....
		L _o		E _o		M _o	

Пример из контракта

Где:

«P_n» - корректирующий множитель, применяемый к расчетной стоимости контракта в соответствующей валюте в отношении Работ, выполненных в период «n», принимая такой период равным одному месяцу;

«a» - фиксированный коэффициент, отражающий некорректируемую часть контрактных платежей;

“b”, “c”, “d”... - коэффициенты отражающие предполагаемую долю каждого элемента Затрат, связанного с выполнением Работ; эти табличные элементы Затрат могут указывать на такие ресурсы, как рабочая сила, Оборудование и Материалы (особое внимание следует уделить расчету весовых факторов / коэффициентов («a», «b», «c» и т.д.), сумма которых не должна превышать единицы);

«L_n», «E_n», «M_n» и т.д. – текущие индексы Затрат или справочные центры (указанные в Условиях индексации Затрат) для периода «n», выраженные в соответствующей валюте платежа, каждый(-ая) из которых применим(-а) к соответствующему табличному элементу Затрат на дату за 49 дней до последнего дня периода (к которому относится конкретное Расположение об оплате);

«L_o», «E_o», «M_o» и т.д. – индексы базовых Затрат или справочные цены, выраженные в соответствующей валюте платежа, каждый(-ая) из которых применим(-а) к соответствующему табличному элементу Затрат на Базовую дату.

Весовые факторы (коэффициенты) для каждого из факторов Затрат, указанных в следующей таблице(-ах) данных корректировки, должны корректироваться только в том случае, если они признаны необоснованными, несбалансированными или неприменимыми в результате изменений.

Пример из контракта

Таблица скорректированных данных по платежам за каждый месяц / год (ненужное удалить) в _____
(валюта):

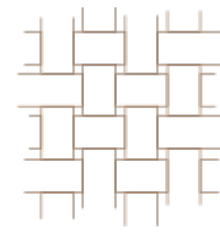
Коэффициент; диапазон индекса			Страна происхождения; валюта индекса		Источник индекса; название / определение		Значение на установленную дату* Значение.... Дата
a = 0,10 Фиксированный							
b = Стоимость оплаты труда							
c =							
d =							
e =							

* Данные значения и даты соответствуют определению каждого индекса, но не определяют индексов по Базовой дате.

Программы обучения FIDIC (сертифицированные) :

- №1. Фундаментальные основы строительных контрактов FIDIC. 1 полный день.
- №2. Интенсивный Курс по строительным контрактам FIDIC. 2 полных дня.
- №3. Финансы по FIDIC. 1 полный день.
- №4. Сравнение книг FIDIC 1999 и 2017 годов. 1 полный день.
- №5. Практический воркшоп по FIDIC контрактам. 2 полных дня.
- №6. EPC контракты в строительстве, в том числе FIDIC. 2 полных дня.
- №7. Курс по спорам и претензиям по FIDIC контрактам. 1 полный день.
- №8. Разбор контракта FIDIC на выполнение подземных работ, Изумрудная книга 2019. 2 полных дня.
- №9. Расторжение FIDIC контракта (заказчиком, подрядчиком, подготовка/планирование, последствия). 1 полный день.
- №10. Инженер по контрактам FIDIC (роль, функции). 1 полный день.
- №11. Сроки при реализации проекта, анализ критического пути. 1 полный день.
- №12. Совет по предотвращению/ урегулированию споров в контрактах FIDIC. 1 полный день.

aa@a-p.legal; +7-777-5486656, Менеджер Олеся



Артюшенко и партнеры
ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ



Телеграм

Linked in

