

11.4. ДОГОВОРЫ И КОНТРАКТЫ

11.4.1. ВИДЫ И СТРУКТУРА ДОГОВОРОВ

Основные понятия

Договор, соглашение, контракт — юридическое соглашение между двумя или более сторонами, заключенное в соответствии с положениями закона, согласно которому одна сторона или несколько сторон получают право на совершение некоторых действий или запрещение третьим лицам совершать какие-либо действия.

В целом не существует каких-либо особых формальностей для того, чтобы заключить контракт, имеющий юридическую силу. Договор может быть устным, письменным или отчасти устным и отчасти письменным, и даже может быть подразумеваемым исходя из поведения. Однако некоторые договоры признаются действительными только тогда, когда они оформлены в виде скрепленного печатями и подписями документа или в письменном виде (например, соглашение о покупке в рассрочку), переводные векселя, простые векселя, договоры о продаже земли. Некоторые договоры, действительные сами по себе, могут приобрести юридическую силу, только если они имеют подтверждение свидетелей, сделанное в письменной форме.

Строительный подряд, подрядный договор — договор, по которому одна сторона, подрядчик, обязуется выполнить по заданию другой стороны, заказчика, определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его. Договор подряда заключается на изготовление или переработку товара, вещи либо на выполнение другой работы с передачей ее результата заказчику. По договору подряда, заключенному на изготовление вещи, подрядчик передает права на нее заказчику. При просрочке передачи или приемки результата работы риски несет сторона, допустившая просрочку.

В договоре подряда указываются начальный и конечный сроки выполнения работы. По согласованию между сторонами в договоре могут быть предусмотрены также сроки завершения отдельных этапов работы или промежуточные сроки. В договоре подряда указываются цена, стоимость подлежащей выполнению работы или способы ее определения. В случае когда работа выполняется в соответствии со сметой затрат, составленной подрядчиком, смета приобретает силу и становится неотъемлемой частью договора подряда с момента подтверждения ее заказчиком. При существенном возрастании стоимости материалов и оборудования, предоставленных подрядчиком, а также оказываемых ему третьими лицами услуг, которые нельзя было предусмотреть при заключении договора, подрядчик имеет право требовать увеличения установленной цены, а при отказе заказчика выполнить это требование — расторжения договора в соответствии с законом.

Договор является неотъемлемой частью торгов, его результатом. Структурно договор может быть условно разделен на четыре части [13]:

1. Преамбулу (или вводную часть).
2. Предмет договора.
3. Дополнительные условия договора.
4. Прочие условия договора.

В табл. 11.4.1 приведена структура типового договора.

Таблица 11.4.1

Структура типового договора

Раздел	Содержание раздела
1. Преамбула (вводная часть)	<ul style="list-style-type: none"> • наименование договора; • дата подписания договора (число, месяц и год подписания); * место подписания договора (город или населенный пункт); • полное фирменное наименование контрагента; * должности, фамилии, имена и отчества лиц, заключающих договор
2. Предмет договора	<ul style="list-style-type: none"> • предмет договора, т. е. о чем конкретно договариваются стороны; • обязанности сторон по договору; • цена договора, порядок расчетов и т. д.; • сроки выполнения сторонами своих обязательств
3. Дополнительные условия договора	<ul style="list-style-type: none"> • срок действия договора; • ответственность сторон; • способы обеспечения обязательств; • основания изменения или расторжения договора в одностороннем порядке; • условия конфиденциальности информации; • порядок разрешения споров между сторонами; • особенности перемены лиц по договору

Окончание табл. 11.4.1

Раздел	Содержание раздела
4. Прочие условия договора	<ul style="list-style-type: none"> • законодательство, регулирующее отношения сторон; • особенности согласований между сторонами: <ol style="list-style-type: none"> а) лица, полномочные давать информацию и решать вопросы, относящиеся к исполнению договора; б) сроки связи между сторонами; в) способы связи: телефон, факс, телекс, телеграф, телетайп с указанием их номеров и иных данных; • судьба преддоговорной работы и ее результатов после подписания договора; • реквизиты сторон: <ol style="list-style-type: none"> а) почтовые реквизиты; б) местонахождение (адрес) предприятия; в) банковские реквизиты сторон (номер расчетного счета, учреждение банка, код банка, МФО или данные РКЦ); г) отгрузочные реквизиты (для железнодорожных отправок, для контейнеров, для мелких отправок); • количество экземпляров договора; • подписи сторон с приложением каждой организации (предприятия)

Договора и контракты формируются на контрактной фазе проекта, когда проводится заключение контрактов на проектирование, закупки и поставки ресурсов и услуг, подрядные работы и прочее. После стадии технико-экономического обоснования производится составление квалификационных требований, являющихся основой для подготовки контрактов и проведения рабочего проектирования.

Отбор потенциальных исполнителей, поставщиков проекта производится, как правило, на основе выбора из нескольких претендентов, которые приглашаются для переговоров (торгов). Переговоры ведет группа экспертов, при этом каждый эксперт оценивает претендента самостоятельно по следующим критериям: архитектурные и функциональные достоинства представленных предпроектных проработок, стоимостные показатели по будущей стройке, реальные архитектурные (инженерные) возможности фирмы, надежность фирмы как партнера по ранее осуществленным проектам, финансовое положение.

На основании результатов торгов оформляется контракт с выбранной проектной организацией. Выбор и оформление отношений с подрядными организациями и фирмами — последний этап контрактной фазы проекта. Одновременно с заключением кон-

тракта с проектной фирмой аналогичные мероприятия осуществляются по привлечению подрядных строительных фирм, а также фирм — поставщиков оборудования и материалов.

Виды договоров (контрактов)

Существует большое количество классификаций контрактов по самым разнообразным признакам, однако среди них можно выделить наиболее важные:

способы установления цены контракта;

характер взаимоотношений участников проекта и распределение ответственности между ними.

По способу установления цены контракты делятся на:

а) контракт с твердой ценой, который является соглашением, при котором подрядчик обязуется осуществлять поставку материалов, проведение работ и оказание услуг за определенную цену, которая не может быть изменена в случае изменения затрат. Большая доля риска при заключении контракта этого типа ложится на подрядчика, поскольку любые отклонения от указанных в контракте условий влияют на его затраты, но и возможность получения прибыли наиболее высока;

б) контракт с возмещением издержек, который предполагает возмещение подрядчику части затрат, связанных с выполнением проекта. Возмещение может производиться не по всем затратам, а только по тем из них, которые положениями контракта отнесены к возмещаемым. Различают следующие основные виды контрактов с возмещением издержек, каждый из которых характеризуется различной степенью риска:

фиксированный ценовой контракт;

контракт с фиксированной ценой,

контракт с фиксированной суммой и условием стимуляции;

контракт с фиксированной суммой и стимулирующей оплатой;

контракт с фиксированной ценой и возможностью пересмотра цены в некотором диапазоне;

контракт с наценкой;

контракт с оплатой затрат плюс фиксированное вознаграждение;

контракт с оплатой издержек плюс поощрительное вознаграждение;

контракт с оплатой затрат плюс процент от затрат.

В зависимости от характера взаимоотношений участников проекта и распределения ответственности между ними различают следующие типы контрактов:

а) традиционные, представляющие собой соглашение между заказчиком и генеральным подрядчиком о строительстве объекта по законченному проекту; проектно-строительные, предусматривающие ответственность подрядчика за проектирование и строительство; управленческо-строительный, связанный с участием менеджера проекта или управляющего проектом, которые берут на себя главные функции управления совмещенными во времени стадиями проектирования и строительства, оставляя заказчику основную обязанность — искать на основе торга подрядчиков и заключать с ними контракты;

б) контракт на строительство «под ключ» с полной ответственностью генподрядчика за ввод объекта в эксплуатацию.

* Рассмотрим особенности каждого типа контракта.

Контракт с наценкой. Тип контракта, когда заказчик соглашается на увеличение стоимости проекта в обмен на право иметь большую возможность контролировать проект и даже участвовать в управлении им. В таких контрактах оплата услуг подрядчика либо фиксированная, либо исчисляется в определенных процентах от стоимости всего проекта.

Контракт с оплатой затрат плюс фиксированное вознаграждение. Контракт, обеспечивающий подрядчику/поставщику возмещение допустимых затрат, а также фиксированное вознаграждение.

Контракт с оплатой издержек плюс поощрительное вознаграждение. Контракт, обеспечивающий возмещение затрат в зависимости от базовых характеристик товаров, работ, услуг, а также заранее определенное вознаграждение за превышение таких характеристик.

Контракт с оплатой затрат плюс процент от затрат. Контракт, обеспечивающий возмещение допустимых затрат в связи с предоставленными услугами плюс согласованный процент от затрат в качестве прибыли.

Фиксированный ценовой контракт. Контракт на единовременную общую сумму, при этом подрядчик/поставщик обязуется поставлять продукцию или оказывать услуги по фиксированной цене.

Контракт с фиксированной ценой. Контракт с твердой ценой, когда поставщик соглашается предоставить товары и услуги по фиксированной цене.

Контракт с фиксированной суммой и условием стимуляции. Тип контракта с фиксированной суммой с условием изменения при-

были и установления итоговой стоимости контракта по формуле, основанной на отношении полной итоговой договорной суммы и полной целевой суммы.

Контракт с фиксированной суммой и стимулирующей оплатой.

Тип контракта, по которому покупатель выплачивает продавцу установленную сумму (оговоренную в контракте), а продавец может получить дополнительную сумму, если удовлетворит определенным критериям по производительности. Обеспечивает поставщику твердую цену за установленное качество поставок плюс заранее согласованное поощрительное вознаграждение за более высокое качество.

Договор (контракт) подряда с генеральным подрядчиком, контракт на строительство «под ключ». Контракты с полной ответственностью генерального подрядчика за ввод объекта в эксплуатацию. Может выступать в форме проектно-строительного контракта. Эти контракты выполняют в основном наиболее известные промышленные, строительные, проектно-строительные фирмы и корпорации. Они берут на себя всю полноту ответственности перед заказчиком за разработку и реализацию проекта. Недостатком этого типа контрактов является то, что заказчик не может активно влиять на ход реализации проекта, полностью полагаясь во всех вопросах на фирму. Вместе с тем следует подчеркнуть, что этот тип контрактов обладает несомненным достоинством для проектов, требующих исключительно высокой степени, четкости взаимодействия и контроля всех исполнителей и позволяет: совместить отдельные фазы реализации проекта; вводить объекты отдельными технологическими линиями (пусковыми комплексами); осуществлять контроль за ходом реализации проекта и вносить в него существенные изменения; сократить продолжительность инвестиционного цикла. Контракты «под ключ», могут заключаться по принципу «фактические затраты плюс процент от прибыли», однако возможны и другие варианты, например твердая цена. Этот контракт предусматривает фиксированный срок строительства при заданном качестве. Помимо основных обязательств, в контракте могут содержаться дополнительные требования, такие как техническая помощь на период освоения объекта, содействие в подготовке специалистов и т. д. Координация деятельности при этом виде контракта, как правило, осуществляется проектно-строительной фирмой и руководителем проекта (проект-менеджером). Используется принцип совмещения проектирования и строительства.

11.4.2. ЗАКЛЮЧЕНИЕ, ИСПОЛНЕНИЕ И ЗАВЕРШЕНИЕ ДОГОВОРА

Заключение договора

Порядок заключения договора состоит в том, что одна из сторон направляет другой свое предложение о заключении договора (оферту), а другая сторона, получив оферту, принимает предложение заключить договор (акцепт). Соответственно лицо, сделавшее предложение, является *оферентом*, а лицо, принявшее предложение, — *акцептантом* (адресатом).

Под *офертой* понимается предложение о заключении договора, отвечающее ряду обязательных требований.

Во-первых, предложение должно быть достаточно определенным, т. е. в нем должны быть указаны существенные условия договора.

Во-вторых, предложение должно быть сделано одному или нескольким конкретным лицам.

В-третьих, предложение должно быть сделано с намерением заключить договор с адресатом, которым будет принято предложение.

Оферта может быть представлена письмом, телеграммой, факсом, а также проектом договора, разработанным стороной, предлагающей заключить договор.

Форма договора может определяться по соглашению сторон. В случае если сторонами достигнуто соглашение об определенной форме договора, этот договор будет считаться заключенным лишь после его удостоверения нотариусом или другим уполномоченным должностным лицом.

Кроме того, следует иметь в виду, что если в сделке участвуют три стороны и более, то договорные отношения могут быть оформлены путем подписания всеми участниками единого документа (например, трехстороннего соглашения) либо путем подписания нескольких двусторонних договоров со ссылкой в тексте каждого из них на связанность с другими договорами. После подписания первого договора может появиться целая серия договоров, субдоговоров или заказов на закупку.

При заключении договора, помимо составления одного документа, подписываемого сторонами, может быть и такой способ, как обмен документами с помощью почтовой, телеграфной, телефонной или иной связи. Стороны также вправе использовать

факсимильное воспроизведение подписи с помощью средств механического или иного копирования и электронно-цифровую подпись.

Исполнение договора

С момента заключения договора стороны обязаны надлежащим образом исполнить установленные в нем обязательства и соответствии с условиями договора и требованиями закона, других правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований — в соответствии с обычаями делового оборота.

Исключение в отношении обязательств, возникающих в связи с осуществлением сторонами предпринимательской деятельности, составляют лишь случаи, прямо указанные в законе или договоре.

Соблюдение *срока исполнения обязательства* по договору является важнейшей обязанностью должника перед кредитором, и ее нарушение влечет за собой неблагоприятные последствия.

Срок исполнения обязательства может быть установлен двумя способами:

- * указанием на день, когда данное обязательство должно быть исполнено;
- * определением периода времени, в течение которого исполняется обязательство.

Важное место в регулировании договорных отношений имеют нормы ГК РФ о *месте исполнения обязательства*. Место исполнения обязательства может определяться сторонами в договоре, что в значительной степени облегчает его исполнение. Кроме того, место исполнения обязательства может быть установлено законом, а также явствовать из существа самого обязательства.

Законным платежным средством на территории России является рубль, в связи с этим стороны в договоре должны выразить денежное обязательство в рублях. Между тем для защиты от инфляции в ГК РФ предусмотрено правило, согласно которому в денежном обязательстве может быть предусмотрена оплата в рублях в сумме, эквивалентной определенной сумме в иностранной валюте или в условных денежных единицах. Это дает возможность кредитору требовать от должника уплаты в рублях суммы, определяемой по официальному курсу соответствующей валюты на день платежа, если иной курс или иная его определения дата не установлены законом или соглашением сторон.

При заключении договоров предприниматели стремятся применить правовые средства — *обеспечительные обязательства*, гарантирующие в той или иной степени исполнение договорных обязательств.

В соответствии с ГК РФ существуют следующие способы обеспечения обязательств:

- * неустойка;
- * залог;
- * поручительство;
- * задаток;
- * удержание имущества должника;
- * банковская гарантия.

Все указанные способы обеспечения обязательств различаются по степени воздействия на должника и методам достижения цели — побудить должника исполнить обязательство надлежащим образом. Поэтому от оптимального выбора кредитором способа обеспечения обязательства во многом будет зависеть и поведение должника.

Изменение и расторжение договора

С целью обеспечения стабильности договорных отношений в качестве общего правила ГК РФ установлена презумпция, в соответствии с которой основанием изменения и расторжения договора является *соглашение сторон*, если иное не предусмотрено ГК РФ, другими законами или договором [13].

Исключения составляют случаи нарушения другой стороной условий договора, если данные действия могут быть квалифицированы как *существенное нарушение* (т. е. нарушение, которое влечет для контрагента такой ущерб, что он в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать при заключении договора), а также иные случаи, предусмотренные законом или договором.

К числу существенных могут быть отнесены следующие нарушения условий договоров: передача продавцом покупателю товаров ненадлежащего качества, систематическая или значительная задержка оплаты покупателем поставляемого товара сверх предусмотренных договором сроков, невыполнение заемщиком предусмотренных кредитным договором обязанностей по обеспечению кредита и т. д.

Необходимым условием изменения или расторжения договора по решению суда является соблюдение специальной *досудеб-*

ной процедуры урегулирования спора непосредственно между сторонами договора.

Существо процедуры досудебного урегулирования состоит в том, что заинтересованная сторона до обращения в суд должна направить другой стороне предложение об изменении или расторжении договора. При этом заинтересованная сторона может предъявить иск в суд только в случае соблюдения одного из двух условий:

- * получения отказа другой стороны на предложение об изменении или расторжении договора;
- * неполучения ответа на соответствующее предложение в тридцатидневный срок, если иной срок не предусмотрен законом, договором или не содержался в предложении изменить или расторгнуть договор.

Особый случай представляет собой изменение и расторжение договора в связи с *существенным изменением обстоятельств*. Существенным признается такое изменение обстоятельств, когда они изменились настолько, что если бы стороны могли это разумно предвидеть, договор вообще не был бы заключен или был заключен на значительно отличающихся условиях.

РЕЗЮМЕ:

Торги как основной способ организации закупок имеет давнюю историю, сложившуюся современную практику и достаточно полное нормативно-законодательное обеспечение.

Тем не менее требуется приведение в соответствие со сложившейся мировой практикой отдельных положений и терминологии. Новым направлением в российской практике торгов являются торги на закупку услуг. Наиболее развитыми формами торгов являются подрядные торги, а предметом торгов — строительство и реконструкция объектов, поставки ресурсов.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

Дайте определение подрядных торгов.

2. В каких случаях используется система торгов?
3. Перечислите основных участников торгов. Назовите их основные функции в процессе проведения торгов.
4. Какова процедура проведения торгов?
5. На основании каких критериев осуществляется выбор победителя торгов?

6. Что такое контракт? Есть ли сходство с понятиями договор и соглашение?
7. Какие виды договоров Вы знаете?
8. Перечислите основные принципы составления договоров.
9. Какова структура договора?
Каков порядок заключения договора? Что такое оферта и акцепт?

ЛИТЕРАТУРА

1. **кодекс Российской Федерации.** В действующей редакции.
2. **Методические рекомендации по разработке и требований инвестора при подготовке подрядных торгов.** — М.: ЭКЦ при Минстрое РФ, 1994.
3. **Методические рекомендации по подготовке тендерной документации при проведении подрядных торгов.** — ЦНИИпроект, 1994.
4. **Методические рекомендации по разработке коммерческой части тендерной документации и оферты претендента.** — ЦНИИЭУС, 1995.
Методические рекомендации по разработке технической части тендерной документации и оферты претендента. — ЭКЦ при Минстрое РФ, 1994.
6. **Регламент работы тендерного комитета.** — ЭКЦ при Минстрое РФ, 1995.
7. **Методические рекомендации по проведению предварительной квалификации претендентов на участие в подрядных торгах.** — ЦНИИпроект, 1994.
8. **Методические рекомендации по процедуре подрядных торгов.** ЦНИИпроект, 1994.
9. **Методические рекомендации по оценке оферт и выбору лучшего предложения из представленных на подрядные торги.** ЦНИИЭУС, 1994.
10. **Практическое пособие по организации и проведению подрядных торгов рф.** — 1995.
11. **Справочник директора** ред. — ИНФРА-М, 1996.
12. **Андреева Продажа товаров: руководство по подготовке и заключению договоров.** — ИНФРА-М, 1997.
13. **Рекомендации по составлению договоров, № 1-1492/32-21.** — 1995.
14. **Управление инвестициями.** В 2 т. / Шеремет, В.Д. Шапиро и др. Высшая школа, 1998.
15. **Управление проектами/Под общ. ред. В.Д. Шапиро.** СПб.: 1996.
16. **Управление проектами.** Толковый англо-русский словарь-справочник/ Под ред. В.Д. Шапиро. — Высшая школа, 2000.
17. **Положение о подрядных торгах в РФ, № 660-р/18-7.** — М. 1993.